MERCADO DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE SANTA MARTA PARA LOS ESTRATOS III, IV Y V

SILVANA AGUILAR SÁNCHEZ

MARCY ORTIZ RIASCOS

ARELIS CECILIA CÓRDOBA PEREZ

UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS

PROGRAMA DE ECONOMÍA

SANTA MARTA D.T.C.H.

2006

MERCADO DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE SANTA MARTA PARA LOS ESTRATOS III, IV Y V

SILVANA TERESA AGUILAR SÁNCHEZ

MARCY LUZ ORTIZ RIASCOS

ARELIS CECILIA CÓRDOBA PEREZ

Trabajo de grado para optar el titulo de:

Economista con énfasis en Economía Internacional

LUZ HELENA DÍAZ ROCCA

Economista

UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS

PROGRAMA DE ECONOMÍA

SANTA MARTA D.T.C.H.

2006

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

_____

_____

_____

_____

Presidente de Tesis

_____

Jurado

_____

Jurado

Santa Marta D.T.C.H, 27 de Julio de 2006

RESUMEN

En este proyecto de investigación se realiza un estudio del Mercado de la Vivienda en la ciudad de Santa Marta para los estratos III, IV y V, en el cual se analiza la oferta existente y la demanda potencial y efectiva de vivienda, identificando para tal fin el perfil socioeconómico de los demandantes, además de sus gustos y preferencias, al igual que se analizan las características de la oferta.

Asimismo se cuantifica la demanda y la oferta de vivienda para determinar si existe equilibrio en este mercado.

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

PRESENTACIÓN 8

1. CONTEXTO GENERAL DE LA INVESTIGACION 10

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 10

1.2. ESTADO DE DESARROLLO O ANTECEDENTES 13

1.3. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL 19

1.4. JUSTIFICACIÓN 30

1.5. OBJETIVOS 32

1.5.1.General 32

1.5.2. Específicos 32

1.6. FORMULACIÓN Y GRAFICACIÓN DE HIPÓTESIS 33

1.6.1. Hipótesis central 33

1.6.2. Graficación de hipótesis 34

1.7. DISEÑO METODOLÓGICO SEGÚN LA NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN. 35

1.7.1. Selección y definición de las variables de análisis 35

1.7.2. Determinación del universo geográfico y temporal del estudio 39

1.7.3. Forma de Observar la población 40

1.7.4. Técnicas o instrumentos a utilizar para la recolección de la información 46

1.7.4.1. Recolección de la información 46

1.7.4.2. Técnicas o procedimientos de análisis 47

2. DEMANDA DE VIVIENDA EN SANTA MARTA 48
2.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS FAMILIAS 48
2.1.1. Capacidad de ahorro 49
2.1.2. Impuesto predial 50
2.1.3. Tipo de vivienda 52
2.1.4. Número de personas por familia 53
2.2. DEMANDA EFECTIVA 54
2.2.1. Formas de pago de la demanda potencial 56
2.2.2. Características generales de la demanda efectiva 63
2.2.3. Perfil socioeconómico de las familias de los estratos III, IV y V que planean y puede comprar vivienda 73
2.3. DEMANDA NO EFECTIVA 78
2.3.1. Características generales de la demanda no efectiva 78
2.3.2. Perfil socioeconómico de las familias de los estratos III, IV y V que planean adquirir vivienda financiada pero no cumplen con las condiciones financieras requeridas 80
2.4. FAMILIAS QUE NO PLANEAN ADQUIRIR VIVIENDA 82
2.4.1. Características generales 82
2.4.2. Perfil socioeconómico de las familias de los estratos III, IV y V que no planean adquirir vivienda 83
3. OFERTA DE VIVIENDA EN SANTA MARTA 85
3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA OFERTA 85

3.1.1. Inventario de vivienda en Santa Marta 87

3.1.2. Precio y área construida 88

3.2. CONDICIONES DEL MERCADO 89

3.2.1. Retorno de las actividades económicas 89

3.2.2. Costos de construcción de la vivienda 90

4. CAPACIDAD DE ABSORCION DEL MERCADO 93

4.1. COBERTURA DE LA DEMANDA CON CRÉDITO HIPOTECARIO 95

4.2. DISPONIBILIDAD DE CRÉDITO 95

5. OFERTA vs. DEMANDA EFECTIVA 97

6. CONCLUSIONES 100

7. RECOMENDACIONES 105

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico Nº 1. Capacidad de ahorro

Gráfico Nº 2. Valor impuesto predial

Gráfico Nº 3. Tipo de vivienda de las familias

Gráfico Nº 4. Número de personas por familia

Gráfico Nº 5. Formas de adquirir la vivienda deseada

Gráfico Nº 6. Familias que planean y financiaran la adquisición de su vivienda

Gráfico Nº 7. Demanda efectiva de vivienda de los estratos III, IV y V

Gráfico Nº 8. Forma de pago

Gráfico Nº 9. Fuente para el pago de contado

Gráfico Nº 10. Cuota mensual que dicen poder pagar las familias

Gráfico Nº 11. Origen de la cuota inicial

Gráfico Nº 12. Principal motivo para desear adquirir vivienda

Gráfico Nº 13. Cuota de arriendo mensual

Gráfico Nº 14. Razón por la que no ha adquirido vivienda

Gráfico Nº 15. Tiempo de búsqueda de la vivienda deseada

Gráfico Nº 16. Valor de la vivienda deseada

Gráfico Nº 17. Estrato al que aspira vivir

Gráfico Nº 18. Servicios comunes del entorno

Gráfico Nº 19. Acabados que sacrificaría a cambio de una reducción en el precio final de la vivienda

Gráfico Nº 20. Motivo que le da más prioridad al momento de comprar

Gráfico Nº 21. Ingreso mensual por estrato

Gráfico Nº 22. Ingreso mensual demanda efectiva

Gráfico Nº 23. Egreso mensual por estrato

Gráfico Nº 24. Egreso mensual demanda efectiva

Gráfico Nº 25. Ingreso mensual demanda no efectiva

Gráfico Nº 26. Egreso mensual demanda no efectiva

Gráfico Nº 27. Ingresos mensuales de las familias que no desean adquirir vivienda

Gráfico Nº 28. Egresos mensuales de las familias que no desean adquirir vivienda

Gráfico Nº 29. Oferta de vivienda para los estratos III, IV y V en Santa Marta

Gráfico Nº 30. Variación porcentual índice de costos de la construcción de vivienda 2005-2006

Gráfico Nº 31. Variación porcentual índice de costos de la construcción de vivienda 2005-2006 vs. Santa Marta

Gráfico Nº 32. Oferta vs. Demanda efectiva

Gráfico Nº 33. Valor vivienda oferta vs. Valor demanda efectiva

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Formato de entrevista a Constructoras

Anexo 2. Listado de Constructoras Cámara de Comercio de Santa Marta

Anexo 3. Proyectos de las Constructoras entrevistadas

Anexo 4. Colombia Índice de Costos de Construcción de Vivienda (ICCV) Variación por ciudades 2004-2006

Anexo 5. Colombia Índice de Costos de Construcción de Vivienda (ICCV) Variación porcentuales 1990-2006

Anexo 6. Clasificación de la población de Santa Marta por estratos

Anexo 7. Comunas y Barrios de la zona urbana

Anexo 8. Encuesta Mercado de Vivienda

Anexo 9. Muestra de encuestas

MERCADO DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE SANTA MARTA PARA LOS ESTRATOS III, IV y V

PRESENTACIÓN

La vivienda es uno de los activos que tiene mayor influencia sobre el bienestar de las familias, es la inversión más importante en el patrimonio de los hogares -participa en cerca del 70% de los activos físicos de las familias -. De igual manera, comprende una parte significativa del acervo de capital en el país y en el largo plazo, es el origen de una porción importante de los ingresos anuales de la economía y del gasto del consumo de los hogares. [1]

De ahí la necesidad de que se desarrollen estudios que sirvan como referentes para analizar la oferta y la demanda del mercado de vivienda, en particular el de Santa Marta, que se encuentra actualmente en un auge urbanizador.

Por tal motivo, la presente propuesta de investigación pretende realizar un estudio del mercado de la vivienda en la ciudad de Santa Marta, con el fin de determinar la oferta existente, la demanda efectiva y potencial de la vivienda.

[1] CAMACOL, (2005). Política habitacional 2005. Pág. 5

Para tal efecto, se analizarán los posibles factores determinantes de las mismas, tales como: por el lado de la demanda, el ingreso familiar y/o capacidad adquisitiva, tasas de interés en el mercado hipotecario, precio de las viviendas y el costo de tenencia de la vivienda (impuesto predial); por el lado de la oferta, se tendrían en cuenta factores como: precio de las viviendas, costos de construcción y costos de oportunidad de los constructores.

Factores como los mencionados y los resultados obtenidos en el estudio, servirán como base para la toma de decisiones del gobierno y las empresas en la planeación de proyectos de inversión en el sector.

1. CONTEXTO GENERAL DE LA INVESTIGACION

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La vivienda se caracteriza por presentar una doble connotación, económica y social. La construcción en general y particularmente la construcción de la vivienda, juega un papel importante en la economía, debido a que es considerada un sector dinámico, que involucra un sin número de actividades que incluye la producción, distribución y comercialización de la vivienda y con estas otros empleos vinculados indirecta ó directamente a este sector. Socialmente es considerado un derecho, como se contempla en la Constitución Política de Colombia en su articulo 51 "Todos los colombianos tienen derecho a vivienda digna. El estado fijará las condiciones necesarias para hacer efectivo este derecho y promoverá planes de vivienda de interés social, sistemas adecuados de financiación a largo plazo y formas asociativas de ejecución de estos programas de vivienda."

Nacional e internacionalmente existen estudios acerca del mercado de la vivienda, los cuales permiten emitir conceptos y tomar decisiones a todas aquellas personas, entidades públicas y privadas vinculadas a esta actividad.

Actualmente, en la ciudad de Santa Marta no se cuenta con información confiable para quienes desean invertir en el sector de la construcción, así como aquellos

que tienen en mente planear nuevos proyectos. De igual forma, es una debilidad para los oferentes de vivienda no contar con una cuantificación de la demanda y la capacidad adquisitiva de esta, así como para los demandantes es importante conocer la calidad de las viviendas que se les ofrece y las facilidades de acceso a las mismas.

Tampoco se tienen identificadas las características demográficas y el perfil socioeconómico de los demandantes, aspectos que son considerados determinantes a la hora de adquirir vivienda. Y para los oferentes es primordial conocer las necesidades de demanda existente que les permitan tomar acertadas decisiones de inversión.

Es importante tener en cuenta el progreso en el sector de la vivienda que viene presentando la ciudad, con las nuevas construcciones desarrolladas para los diferentes estratos, con el fin de solucionar el problema de vivienda de la sociedad.

Bajo este escenario, se plantea la necesidad de realizar un estudio acerca del mercado de la vivienda en la ciudad de Santa Marta para los estratos III, IV y V, debido a la complejidad que representa tomar como objeto de estudio todos los estratos. Se decide tomar como objeto de estudio los estratos mencionados

anteriormente, ya que son considerados los más poblados y con mayor número de viviendas equivalente al 61% del total de la ciudad[2].

Se excluyen en él, los estratos I y II debido a que en estos, en su mayoría, se concentran y ofrecen Viviendas de Interés Social, y se considera que para este tipo de viviendas, el estudio debería seguir otros procedimientos. Igualmente se excluye el estrato VI, dado que en este estrato se considera que los habitantes tienen una mayor capacidad adquisitiva, a causa de los altos ingresos que perciben con respecto al estrato inmediatamente anterior. Además la diferencia no sólo se percibe en cuanto a los ingresos, sino también en el nivel de vida y características socioculturales de los mismos, por ende se ven marcadas grandes diferencias entre este estrato y los que se incluyen en el estudio.

Este estudio tiene como objetivo principal, determinar la oferta existente, la demanda efectiva y potencial de vivienda en la ciudad y a partir de los resultados que se obtengan, se pueda contar con una información válida y eficaz que ofrezca al gremio constructor seguridad y confianza en sus decisiones de inversión.

[2] Ver anexo Nº 6

1.2. ESTADO DE DESARROLLO O ANTECEDENTES

Es importante resaltar que hasta el momento no existe una investigación que contenga información sobre este tema en el distrito de Santa Marta. No obstante, se han hecho algunos estudios a nivel nacional e internacional que nos permiten tener referencia acerca del mismo.

Entre las investigaciones más destacadas se encuentra un proyecto elaborado y cofinanciado por CAMACOL y la Universidad de Medellín titulado: “Demanda potencial y efectiva de vivienda en el Valle de Aburrá” (2004), en el que se analiza la cuantía y la naturaleza de la demanda de vivienda, además de las características, gustos y preferencias de la población perteneciente a cada uno de los estratos socioeconómicos y zonas urbanas objeto de estudio. En esta publicación se halló que del total de la demanda potencial de vivienda sólo el 30.1% se convierte en demanda efectiva, mientras que el 69.9% no lo hace debido a las condiciones tan restrictivas del sistema financiero que hace difícil la adquisición de la vivienda deseada.

Se analizó también la posibilidad de compra de aquellos interesados en financiar su vivienda, donde se tuvo en cuenta tres condiciones, como son, la capacidad de ahorro, las cuotas mensuales y la cuota inicial; se obtuvo como resultado que el 72.6% de las familias tiene capacidad de ahorro, sólo el 17.4% puede pagar las

cuotas mensuales que exigen las corporaciones financieras y el 37.8% puede pagar la cuota inicial. Con los anteriores resultados se pudo concluir que, en la financiación de las viviendas, las familias tienen dificultad para cumplir con las cuotas mensuales establecidas, volviéndose de esta manera inasequible la adquisición de las viviendas.

Otro argumento relevante hace referencia a que el alto crecimiento de la demanda efectiva es consecuencia de las circunstancias de seguridad y confianza que vive actualmente el país y de la recuperación económica que se presenta en casi todos los sectores productivos. Finalmente la demanda efectiva supera la oferta de vivienda a marzo de 2004 en un 72%, lo que quiere decir que existe un déficit habitacional marcado en la zona de estudio.

Clavijo (2004) realizó un estudio en el que analizó los determinantes socioeconómicos y financieros de la vivienda en Colombia, en este se ilustran las características básicas del sector hipotecario a nivel nacional e internacional y determina econométricamente el negocio hipotecario en Colombia, limitándolo al caso de los hogares, del cual concluye que por el lado de la demanda el metraje construido es bastante elástico al ingreso laboral, al precio de la vivienda y la tasa de interés real. Por el lado de la oferta se observa una elasticidad alta del precio de la vivienda a los costos de construcción y también sensibilidad moderada al

costo de oportunidad de los constructores y a mejoras en la calidad de las viviendas construidas.

En cuanto a las características del sector hipotecario en Colombia, el autor señala que la construcción estuvo en sus niveles de participación más bajos dentro del PIB (5.2%) en el periodo 2002-2004, a pesar de su dinámico crecimiento reciente. No obstante, la participación de la construcción dentro del empleo total ha tenido una gran importancia, bien se sabe que el sector de la construcción es uno de los sectores más elásticos en absorción de mano de obra, debido a los bajos requerimientos de capacitación y a los bajos salarios que ofrece en comparación con otros sectores económicos.

Dicho estudio concluye que las políticas de vivienda que ofrecen amplios plazos de prepago de los créditos hipotecarios, (el caso de países desarrollados como EEUU) no solo promueven la demanda por vivienda, sino que tienen repercusiones sobre el mercado de capitales, el cual usa como referente el precio de dichas hipotecas en el mercado secundario. Según él, la profundización de este mercado potencia la titularización de las hipotecas, impulsa el mercado de deuda pública de largo plazo y facilita el mercado de refinanciación hipotecaria. En el estudio se definió el concepto Tasa Propiedad Hipotecaria que es el porcentaje de familias que son propietarias con relación al acervo de viviendas existente, teniéndose como resultado en Colombia un valor del 68% en la presente década y

se le compara con la relación de cartera hipotecaria / PIB que fue del 5% en el mismo periodo, del cual se deduce que no es coherente una Tasa de Propiedad Hipotecaria con un crédito hipotecario bajo, esto solo seria posible dice el autor, si las compras de vivienda se hicieran de contado pero la evidencia empírica demuestra lo contrario.

Internacionalmente se encontró una serie de estudios acerca del mercado de vivienda en distintos estados de México, para mencionar, Ensenada, Mexicali, Tijuana, Tecate, Rosarito, Tabasco, Veracruz, Zacatecas entre otros; realizados por la Hipotecaria Nacional de México[3], que tienen como objeto principal realizar un aporte a todos aquellos inversionistas que deciden desarrollar nuevos proyectos. Para eso tuvieron en cuenta determinantes como: el crecimiento demográfico, el perfil socioeconómico de las familias, y por el lado de la oferta se analizó el precio y superficie construida así como las tendencias de desarrollo urbano.

Uno de ellos es el estudio de mercado de vivienda en el estado de Tabasco 2005, el cual utilizando los factores anteriores obtuvo como resultado que la demanda anual de vivienda en este estado es de 15.241 unidades de vivienda, la oferta es equivalente a 3.126 unidades de vivienda, lo cual indica que existe un déficit

[3] Empresa financiera especialista en el otorgamiento de créditos para la construcción y adquisición de viviendas en México. http://www.hipnal.com.mx/not_brujula.html

cuantitativo de vivienda bastante considerado. De igual forma se demostró, que si bien el poder adquisitivo de la población de Tabasco esta orientada a la vivienda económica[4] existe un mercado de nivel medio[5] y residencial[6], que exige vivienda, pero, la demanda no es atendida, ya que la mayoría de oferta se concentra en el nivel de vivienda social[7].

Debido a que las viviendas de nivel medio y residencial presentan una oferta escasa, los autores consideran recomendable el arranque de nuevos proyectos y aprovechar la comercialización a través de esquemas atractivos como es el Cofinanciamiento. De acuerdo con los resultados obtenidos se exhortó que el mercado de la vivienda de nivel medio, debe apoyarse para su comercialización, en los diversos programas que ofrecen las instituciones para la financiación de dichas viviendas.

Estudio del mercado de vivienda en Veracruz, presentado en Junio de 2005, es otro ejemplo de investigaciones de este tipo, en los que el principal objetivo es aportar a los promotores de viviendas, elementos relevantes para evaluar y definir las características mercadológicas de sus futuros proyectos de inversión.

---

[4] Se entiende por vivienda económica aquella que tiene un valor promedio menor a $210 mil por superficie construida en mts^2 . Datos tomados del estudio Mercado de Vivienda en Tabasco. 2005

[5] Se denomina vivienda de nivel medio, aquella que tiene un valor comprendido entre $500 - $900 mil por superficie construida en mts^2 Datos tomados del estudio Mercado de Vivienda en Tabasco. 2005

[6] Mayor a $900 mil por superficie construida en mts^2 Datos tomados del estudio Mercado de Vivienda en Tabasco. 2005

[7] Comprendida entre $210- $300 mil por superficie construida en mts^2 Datos tomados del estudio Mercado de Vivienda en Tabasco. 2005

Concluyeron en este estudio, mediante la determinación de la demanda efectiva a través del nivel de ingresos de los trabajadores, que la vivienda que tiene más posibilidades de desplazamiento es la de tipo económico y social y la razón de esto, es que la mayoría de la población se encuentra en los niveles más bajos de ingresos. Igualmente se concluyó que la oferta de vivienda existente en la ciudad objeto de estudio es de 10.612 unidades y que la demanda anual es de 50.709 viviendas, de donde se deduce que existe un déficit habitacional bastante representativo, aunque cabe anotar que estas necesidades de vivienda las atiende directamente el gobierno por medio de programas de interés social, debido a como se dijo antes que el tipo de vivienda más demandado es la económica y social.

Estudio del mercado de vivienda en Zacatecas propuesto en mayo del 2005, identifica para el estado en referencia una demanda de vivienda que equivale al 0.07% del total nacional (731.584 viviendas anuales); mientras que su población representa el 1.3% de los habitantes de la republica (106.451.679 al año 2005).

El estudio consulta un inventario de vivienda, teniendo que para la primera semana de mayo había una oferta de 1.320 viviendas, la capacidad de absorción (3.745% anual), muestra un mercado reprimido, por lo que representa un buen momento para invertir en vivienda de tipo social y económica y explotar el cofinanciamiento. En Zacatecas, la mayor oferta y demanda la representa la vivienda de interés social, la vivienda de tipo económica representa un nicho de

mercado interesante para los constructores. Los estudios realizados por Hipotecaria Nacional afirman que el crecimiento de las ciudades y los tipos de vivienda que se desarrollan y las dotaciones en servicios e infraestructura se deben a la conjunción de la existencia de reservas territoriales y su correspondencia con los planes de ordenamiento territorial, además del nivel de ingreso que perciban sus habitantes.

1.3. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

Para el desarrollo de este estudio se tiene en cuenta la conceptualización empleada por algunos autores y entidades, para definir lo que se denomina vivienda. En primer lugar, "La vivienda juega un papel social de primera magnitud. Un techo seguro y de calidad, es el mayor determinante del nivel de vida de los hogares en un país. La vivienda es la unidad donde se conjugan la satisfacción de las necesidades básicas de la familia y es la medida adecuada del bienestar de la población, obviamente enmarcada en el contexto urbano respectivo". [8]

En segunda instancia, una "Unidad habitacional se considera generalmente como un conjunto de instalaciones para uso exclusivo de un grupo social separado llamado familia".[9]

[8] Política habitacional 2005. Propuesta de la Cámara Colombiana de Construcción. (CAMACOL)
[9] SMITH WALLACE, Sociología y Economía de la Vivienda. p. 6

Así mismo, para CONAFOVI (Comisión Nacional de Fomento a La Vivienda) entidad mexicana, “la vivienda es una estructura material destinada a albergar una familia o grupo social, con el fin de realizar la función de habitar, constituida por una o varias piezas habitables y un espacio para cocinar, y generalmente, sobre todo en el medio urbano, un espacio para baño y limpieza personal”[10]. Según esta misma entidad, la función de la vivienda es proporcionar un espacio seguro y confortable. El clima condiciona en gran medida tanto la forma de la vivienda como los materiales con que se construye y hasta las funciones que se desarrollan en su interior.

Según el autor Smith Wallace, el concepto de vivienda encierra diferentes aspectos relacionados con la intimidad, ubicación, medio ambiente, etc., para que de cierto modo las familias puedan vivir cómoda y placenteramente. El primer aspecto se refiere a la posibilidad que tiene una familia de gozar de su propio espacio, sin intromisiones por parte de los individuos ajenos a su hogar. El segundo tiene relación con la cercanía o lejanía que pueda existir entre la vivienda y los lugares a los que pertenecen los integrantes de la misma, por ejemplo, los lugares de trabajo, colegios, supermercados, etc. Igualmente juegan un papel importante, los servicios de transporte y la forma en que estos suplen las necesidades de desplazamiento de los individuos. Por último y no menos importante es el bienestar que ofrezca el medio en que se ubica la vivienda, de

[10] CONAFOVI (Comisión Nacional de Fomento a La Vivienda) México.

ahí, que las familias manifiesten preferencias por las zonas que les brinden mayor seguridad y tranquilidad.

Las definiciones descritas de los autores anteriores, convergen hacia una misma concepción y es que la vivienda es considerada uno de los mejores indicadores de bienestar del individuo, en el sentido de que le proporciona a este tranquilidad y seguridad desde el momento en que es de su propiedad.[11]

Esto lleva a deducir que la necesidad de demandar vivienda es inevitable, dado que todo individuo deseará adquirir su propia vivienda, para acceder a los beneficios que esta le ofrece. Frente a esto y teniendo en cuenta las muchas limitaciones que pueda tener la oferta de vivienda, se origina lo que se denomina según el autor Smith Wallace "el problema de la vivienda". Para él, el problema de la vivienda hace referencia a la participación del sector habitacional en la asignación general de recursos y la participación de los individuos en el empleo de los recursos de la vivienda.[12]

Estas limitaciones de la oferta surgen por retrasos tecnológicos en el sector de la construcción y por los elevados costos en que pueden incurrir los inversionistas y constructores. Por el lado de la demanda se presentan limitaciones que impiden

[11] Entre otros indicadores como son la educación, la salud.
[12] WALLACE, Op. Cit., p. 1

que aquellas familias que desean adquirir vivienda puedan obtenerla, debido a que los precios muchas veces las hacen inasequibles dado, los niveles bajos de ingresos de la mayoría da la población; sumado a esto se tiene, las difíciles condiciones de acceso a créditos hipotecarios por parte de las instituciones financieras.

"El problema de la vivienda puede resolverse por si solo cuando los aspectos del ingreso y empleo de la deprimida población de la ciudad central hayan sido resueltos. Según el razonamiento, la educación, la estabilidad familiar, la capacitación en el trabajo, y gran parte de los mejores prospectos de empleo integrarán a la mayoría de las familias de la minoría a la corriente principal del mercado de vivienda, con crédito suficiente para utilizar y con el dinero suficiente cada mes para la hipoteca o renta de la casa adecuada y deseable que le fue proporcionada por empresarios ordinarios motivados por la utilidad".[13] Este mismo autor señala que los principales entes que juegan un papel importante en la solución al problema de la vivienda son el gobierno y las empresas privadas del sector y que a su vez, estos deben actuar conjuntamente para lograr una mayor eficiencia en el sector.

Según el Departamento Nacional de Planeación (DNP) "el problema de la vivienda se refleja precisamente en los estimativos cualitativos y cuantitativos del déficit

[13] Ibid., Pág. 496

urbano y rural, ya que tanto el crecimiento vegetativo de la población como los movimientos migratorios y la necesidad de reponer las viviendas que van quedando obsoletas y deterioradas a consecuencias de la demanda de nuevos y mejores domicilios determinan, en última instancia, las características de los déficits en cuestión"[14].

No obstante, el DNP cree que el problema de la vivienda no es solo un faltante numérico de vivienda, sino un problema de calidad de las viviendas en cuanto a los materiales con que son construidas y los servicios que ofrece.

El Centro Nacional de Estudios de la Construcción (CENAC) considera el déficit cualitativo como, "la cantidad de viviendas que no reúnen ciertas condiciones de estructura física, de dotación de servicios y de utilización adecuada del espacio disponible, o que carecen de ellas"[15].

Según el CONPES el déficit cualitativo se define como aquellas viviendas susceptibles de mejoramientos, presentan deficiencias en servicios públicos, espacio o estructura. Y el déficit cuantitativo es la diferencia entre el número de hogares y el stock de viviendas[16].

[14] MURILLO G. Política, vivienda popular y el proceso de toma decisiones en Colombia. 1973. p. 113.
[15] Ibid., p. 117.
[16] CONPES 3200. Departamento Nacional de Planeación. 2002.

El Departamento Administrativo de Planeación Distrital (DAPD), define el déficit cuantitativo como "la diferencia entre el número de viviendas existentes y el número de familias en una fecha determinada"[17].

Son muchas las opiniones que existen referentes a la manera como se debe comportar el mercado de la vivienda, es por esto que actualmente se proponen diversos enfoques en los que de una u otra manera se intenta explicar este comportamiento.

Uno de ellos es el Neoinstitucionalismo, que es una corriente de pensamiento económico que da lugar a un nuevo concepto sobre el papel que deben jugar las instituciones en el intercambio y las conductas económicas, esta escuela busca "extender el alcance de la aplicación de la teoría neoclásica al considerar la forma en que la estructura de los derechos de propiedad, los costos de transacción y la información que los individuos poseen sobre el mercado, entre otros factores, afectan los incentivos y el comportamiento"[18].

Esta corriente de pensamiento definen el mercado de vivienda como imperfecto, en el sentido de que no todos los agentes económicos tienen conocimiento de la información en condiciones de igualdad.

---

[17] MURILLO. Op. Cit., p. 125.
[18] ARANDA VARGAS, Guadalupe. El Mercado de Vivienda y su enfoque Neoinstitucional. P. 7

“Los mercados inmobiliarios no son mercados ordinarios, son probablemente, los que en menor grado cumplen con las condiciones que se le atribuyen a los mercados eficientes y de competencia perfecta. La singularidad de los bienes inmuebles radica fundamentalmente en su inmovilidad espacial que les otorga características únicas, los individualiza y hace imposible que sean sucedáneos unos de otros, al extremo de que dos inmuebles idénticos, afincados en predios vecinos, de similares cualidades y proporciones, son diferentes ante los ojos de compradores y vendedores”.[19]

“Los neointitucionalistas reconocen que, en un momento dado, los agentes desconocen toda la información relevante de los mercados. El conocimiento imperfecto de los mercados da origen a fallas, debido a que los productores ofrecen bienes en exceso, los consumidores dejan de consumir ciertos bienes y los mercados no se desarrollan satisfactoriamente. La información es incompleta porque ésta es difícil o inclusive imposible de adquirir, o en su caso es demasiado cara, esto surge generalmente en donde existen circunstancias técnicas que dificultan su obtención, captura y análisis; por ejemplo, en mercados dispersos, descentralizados y poco institucionalizados o mercados monopólicos dispuestos a no difundir su información.”[20]

[19] Ibid., P. 10
[20] Ibid., P. 13

De acuerdo al anterior argumento, es incuestionable que en todos los países este sector presente irregularidades en cuanto al manejo de la información que se tiene respecto a los precios, calidad de las viviendas, entre otras, conllevando a que en las distintas transacciones realizadas por los agentes se incurra en grandes costos, denominados normalmente, costos de transacción[21].

En el mercado de la vivienda hay factores como el número de hogares nuevos, la oferta de terrenos y el financiamiento para la construcción de viviendas que no resultan afectados por cambios en el precio. Por esto, cuando se tienen en cuenta factores como las decisiones de conformación de nuevos hogares, demandas de nuevas unidades habitacionales, entre otras, es factible que el equilibrio del sector no se logre solo a través del precio de las viviendas, sino por medio de los factores antes mencionados.

Igualmente para obtener el equilibrio en el mercado de la vivienda y lograr que se desenvuelva de manera eficiente este sector, se debe contar con instituciones sólidas que generen datos e información confiable para las operaciones realizadas dentro del sector de la vivienda y permitan a su vez realizar un diagnóstico que sea de mucha utilidad para inversionistas y para todas aquellas familias que quieran adquirir vivienda.

[21] Se refieren a todos aquellos costos no ligados directamente al proceso de producción de los bienes, por ejemplo los costos de información, de negociación, contractuales, etc.

En relación a este análisis, la función del estado se reduce a proporcionar a los mercados los elementos necesarios para facilitar las operaciones de compraventa de vivienda por medio de instituciones creadas para tal fin.

Para Carlos Melconian, el mercado inmobiliario es un mercado muy dependiente de las expectativas, según él este mercado gira alrededor de tres puntos fundamentales que son, la compra-venta de propiedades inmuebles, los alquileres y el crédito, además expresa que el sector de la vivienda presenta diferentes resultados dependiendo de la situación económica en la que se encuentre el país. Para él, “en épocas de certidumbre financiera y crecimiento económico, el mercado da pasos firmes: las propiedades se ofrecen más para la venta (operación agresiva) en la jerga del negocio y menos para alquilar (operación defensiva). Prima la determinación, la acción por sobre la cautela. La demanda está lubricada por el crédito: los bancos ofrecen; la gente posee ingresos suficientes y toma deuda. En tiempos de turbulencias y recesión, el mercado inmobiliario da un paso al costado: se retira la venta y en el mejor de los casos se corren hacia el alquiler. Queda sólo la punta vendedora necesitada, la que no tiene más remedio que liquidar. Prima el wait and see como dicen los americanos. El crédito se estanca: los bancos siguen ofreciendo pero más caro y se retraen los tomadores. Pero en las violentas crisis financieras el mercado se vacía: se retiran

vendedores y compradores, locatarios y locadores. El crédito desaparece: los bancos directamente no prestan (al revés, presionan para cancelar líneas)[22].

Por otra parte, MUSSA (Modelo del Uso del Suelo)[23] predice algunos de los comportamientos de la demanda y la oferta en el mercado inmobiliario para lograr un equilibrio. Se expone en él la idea de la postura[24] de donde se deriva que por el lado de la demanda, el consumidor es el que por sus gustos y preferencias, determina el precio de los bienes inmuebles. Igualmente mira aspectos del demandante referentes a atributos socioeconómicos y otros que definen el ciclo de vida de los hogares y la calidad de las viviendas y de sus barrios, en términos de, por ejemplo, su accesibilidad al sistema de transporte, su calidad medio ambiental y las Externalidades de Localización[25]. Por el lado de la oferta, los inversionistas tratarán de considerar aspectos como los costos de construcción y los ingresos que percibirían, basados en los valores esperados de las rentas inmobiliarias.

Igualmente el autor Smith Wallace describe en su libro, las interacciones que deben darse entre el sector público y privado, con el fin de que se pueda restablecer el equilibrio en el mercado de la vivienda. “El componente privado del

---

[22] Carlos Melconian. Ministro de Economía de Argentina. Art. Resultados atados a las expectativas. www.top.inmobiliario.com

[23] Es un software y modelo matemático que representa el Mercado Inmobiliario Urbano y que permite predecir y simular sus estados de equilibrio económico ante una gran variedad de posibles escenarios.

[24] Las posturas son las funciones que definen el comportamiento de la demanda, son propias de cada consumidor y, a diferencia de otros mercados económicos, determinan los precios de los bienes transados.

[25] MUSSA http://www.mussa.cl/index.html

sector de la vivienda no puede suministrar ciertas instituciones legales y financieras que son indispensables para su buen funcionamiento, ni puede satisfacer algunos requisitos de la vivienda que las comunidades consideran imprescindibles, porque la vivienda es una necesidad de la vida física y social. El componente público del sector de la vivienda desempeña un doble papel; debe intervenir para facilitar el buen funcionamiento del elemento privado y debe en alguna forma aportar subsidios al sector en conjunto para resolver problemas de la demanda socialmente inadecuada del mercado de la vivienda"[26]. Es decir, las ideas del autor expresan que el sector público debe ser organizado y orientado por el gobierno mediante la creación de instituciones que actúen como facilitadores en los procesos de intercambio de bienes en este mercado.

Además de esto, indica Wallace, el mercado inmobiliario requiere de un análisis económico bastante particular, en el que juegan un papel significativo los economistas tratando de realizar estudios a fondo del mercado, pudiendo deducir de manera racional las medidas propias que se deben tomar en materia de vivienda. Por ejemplo, conocer las condiciones y movimientos de este mercado y así poder recomendar a las autoridades gubernamentales sobre las políticas más acertadas y efectivas a llevar a cabo.

[26] WALLACE, Op. Cit., p. 13.

1.4. JUSTIFICACIÓN

La vivienda representa un alto valor social y se considera un servicio de primera necesidad, quizás el más determinante en el bienestar de las personas y su nivel de vida. En este sentido, se plantea la idea de realizar un análisis del mercado de vivienda en la ciudad de Santa Marta específicamente los estratos III, IV y V, debido a que actualmente se presenta un déficit en el conocimiento que se tiene sobre el tema, lo que dificulta la posibilidad de establecer políticas efectivas de vivienda que incrementen el bienestar de las familias.

Debido al actual crecimiento urbano de la ciudad, es importante que con esta información se señale si existe equilibrio entre la oferta y la demanda, con lo que se comprueba si la oferta satisface cuantitativa y cualitativamente la demanda de vivienda.

Así mismo, para el gobierno y el sector de la construcción, es trascendental conocer el comportamiento de la demanda de vivienda. El gremio constructor juega un papel muy importante en la economía y desarrollo del país, debido a que contribuye a la generación de empleo y, a su vez, estimula las actividades económicas relacionadas con él.

Este estudio permitirá al sector contar con parámetros confiables para la toma de decisiones en proyectos de inversión y planeación de nuevos proyectos. Como también analizar y cuantificar por estrato (III, IV y V), la demanda efectiva y potencial de vivienda, así como la oferta, identificando las principales características demográficas y socioeconómicas de los demandantes y oferentes, detectando así sus necesidades y deseos.

A la par se podrá conocer la demanda y sus características con el fin de no saturar el mercado y llegar a una sobreoferta que pueda ocasionar la quiebra de las empresas constructoras, frente al auge que presenta actualmente la construcción de viviendas.

Es así como esta investigación se considera importante, debido a que genera un alto valor agregado a este sector y a la academia, originando fuentes reales de información, que teniendo una buena aplicación conllevan a mejorar el bienestar de la sociedad.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. General

Realizar un estudio del mercado de la vivienda en Santa Marta con el propósito de determinar la oferta existente, la demanda efectiva y potencial de vivienda en la ciudad.

1.5.2. Específicos

- Determinar la oferta existente de vivienda.
- Establecer la demanda potencial y efectiva de vivienda.
- Analizar los factores determinantes del mercado de vivienda.

1.6. FORMULACIÓN Y GRAFICACIÓN DE HIPÓTESIS

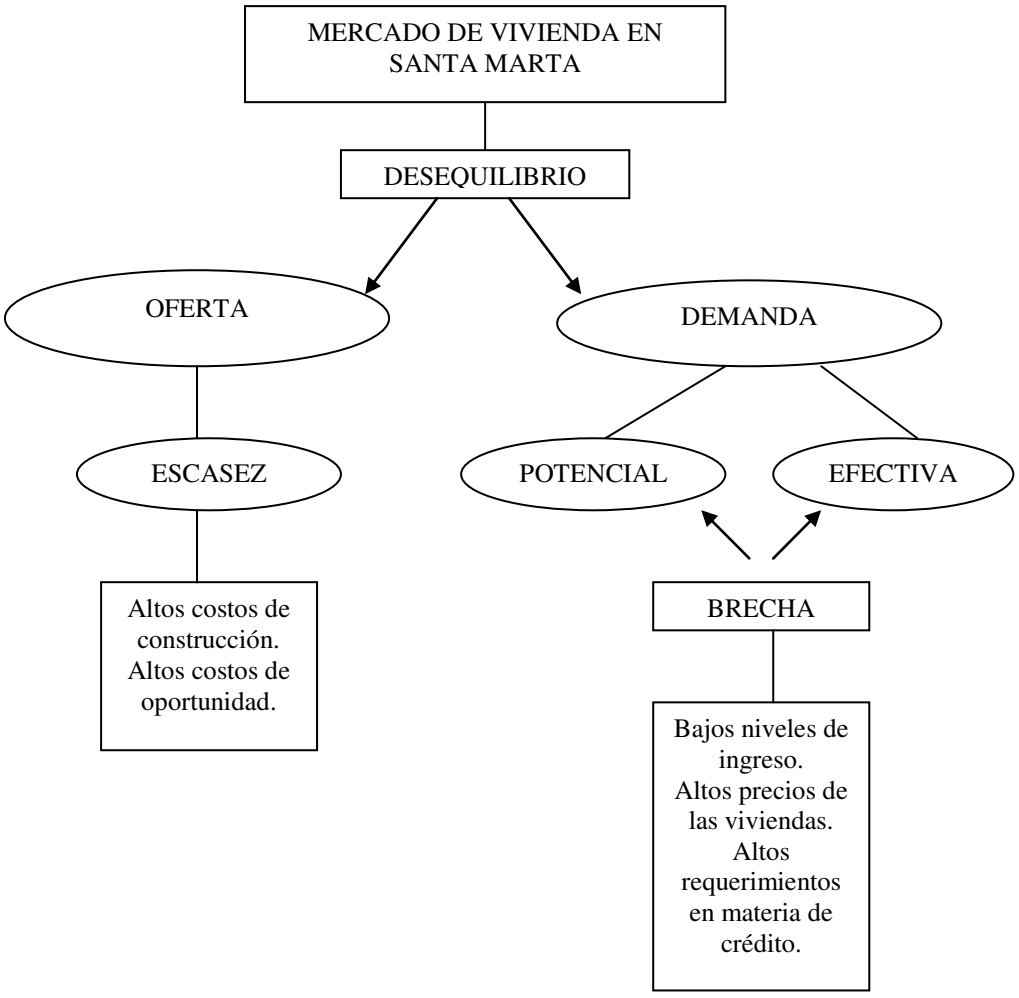
1.6.1. Hipótesis central

El mercado de la vivienda en la ciudad de Santa Marta se encuentra en desequilibrio.

La oferta de vivienda es escasa con respecto a la demanda potencial, esto debido a los altos costos de construcción y los elevados costos de oportunidad, permitiendo concluir que no se están supliendo las verdaderas necesidades habitacionales.

Entre la demanda efectiva y potencial existe una brecha significativa, siendo mayor la demanda potencial, a consecuencia de los bajos niveles de ingreso de la población que no le permiten adquirir la vivienda deseada y los altos requerimientos en materia de crédito.

1.6.2. Graficación de hipótesis



1.7. DISEÑO METODOLÓGICO SEGÚN LA NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización de la investigación “Mercado de vivienda en la ciudad de Santa Marta, para los estratos III, IV y V”, se efectuará un estudio descriptivo del universo, en donde por parte de la demanda, se buscará comprobar la asociación de las variables: precio de la vivienda, ingreso disponible de los demandantes, tasa de interés cobrada a los deudores hipotecarios y costos de tenencia de la vivienda. Por parte de la oferta, se estudiará el comportamiento de está, teniendo en cuenta variables como costos de construcción y retorno de actividades económicas alternativas. Se tomaran los datos cuantitativos de las variables para la estimación y valoración de la influencia de estas en la demanda y en la oferta.

De igual manera, se identificarán las características de los demandantes potenciales y efectivos de vivienda de los estratos III, IV y V y el perfil de los oferentes en la ciudad para los estratos definidos.

1.7.1. Selección y definición de las variables de análisis

Dentro del análisis del mercado de la vivienda se estudiarán la oferta existente, la demanda potencial y efectiva, a su vez se evaluarán los determinantes que afectan el comportamiento de dichas variables.

La oferta es definida como “la cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un momento determinado. La oferta es, por lo tanto, una cantidad concreta, bien especificada en cuanto al precio y al período de tiempo que cubre, y no una capacidad potencial de ofrecer bienes y servicios”[27] En la oferta se evalúa el *stock de viviendas existentes*, la cual se tomará como variable dependiente, involucrando a todas aquellas personas y entidades que invierten en este sector. Esta dato se obtendrá a partir de la información brindada por algunas de las constructoras de la ciudad y se cuantificará como el número de unidades habitacionales disponibles para la venta. Para el análisis de la oferta de vivienda nueva se tienen en cuenta variables independientes como:

Los costos de construcción de vivienda: estos involucran materiales e insumos para la construcción, gastos en mano de obra, de administración, entre otros. Estos son considerados bastante significativos a la hora de invertir, debido a que de ellos depende la magnitud de la inversión.

Retorno de las actividades económicas: este retorno esta representado por la DTF “que es la tasa de interés que resulta del promedio ponderado de las tasas y los montos diarios de las captaciones a noventa (90) días de los CDTs de la mayoría de bancos, corporaciones financieras (CF) y compañías de financiamiento

[27] Publicado por: eli em http://www.eumed.net/cursecon/dic/O.htm#oferta

comercial (CFC), durante una semana que va de viernes a jueves y tiene vigencia de lunes a domingo"[28] y es considerado como el costo de oportunidad de los inversionistas del sector. Este dato será suministrado por las entidades financieras.

Por otro lado la demanda es definida como "cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento. La demanda, como concepto económico, no se equipara simplemente con el deseo o necesidad que exista por un bien, sino que requiere además que los consumidores, o demandantes, tengan el deseo y la capacidad efectiva de pagar por dicho bien"[29]. Para analizar la demanda, se tomará como variable explicada el número de unidades habitacionales requeridas por las familias.

La demanda efectiva "se refiere a todas las familias que planean y tienen capacidad para adquirir la vivienda deseada, ya sea porque pagarán de contado o porque cumplen con los requisitos financieros que actualmente exigen las corporaciones"[30]. Esta se determinará mediante los resultados obtenidos en las encuestas y se medirá en puntos porcentuales.

---

[28] Publicado por: eli em http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/eco/indiecocol.htm
[29] Publicado por: eli em http://www.eumed.net/cursecon/dic/D.htm#demanda
[30] MORALES, M., SALAZAR, S., y otros. (2004). Demanda potencial y efectiva de vivienda en el Valle de Aburrá. En: Revista Ingenierías. Universidad de Medellín.

La demanda potencial esta compuesta por todas aquellas familias que tienen deseos de adquirir vivienda, ya sea por que no tienen ó por que desean cambiar de barrio, ó simplemente quieren invertir para arrendar. Al igual que la demanda efectiva, esta se establecerá por medio del análisis de los resultados de las encuestas. Para que esta demanda potencial se convierta en efectiva, se evalúan aspectos como la capacidad para cancelar la cuota inicial, las cuotas mensuales máximas exigidas por las entidades financieras y la capacidad de ahorro. Para el análisis de la demanda de vivienda, las variables explicativas serán:

Precio de la vivienda nueva: corresponde al precio de oferta al cual se están vendiendo las viviendas, se tomará como referencia un promedio de todos los precios ofrecidos por las distintas constructoras de la ciudad.

Ingreso disponible: Este es el ingreso ganado por las familias en un periodo y que puede ser empleado para el consumo o para el ahorro[31]. se tomará el ingreso promedio real de los demandantes, que se obtendrán de las encuestas realizadas en los diferentes estratos.

Costos de tenencia de vivienda: incluye el impuesto predial.

[31] SACHS, Jeffrey. LARRAINE, Felipe. Macroeconomía en la Economía Global. Ed. Prentice Hall, 2ª edición. Marzo de 2002. Pág. 78.

Tasa de interés cobrada a los deudores hipotecarios se tendrá en cuenta el valor de las tasas de interés de crédito hipotecario en el momento en que se desarrolle el proyecto, para determinar si tiene influencia sobre los niveles de demanda.

1.7.2. Determinación del universo geográfico y temporal del estudio

1.7.2.1. Delimitación del espacio geográfico

Santa Marta, municipio del Departamento del Magdalena, ubicada a orillas de la bahía que lleva su nombre en el mar Caribe, localizada a los 11º 14' 50'' de latitud norte y 74º 12' 06'' de longitud oeste. El área municipal es de 2369Km^2 y limita por el norte y el oeste con el mar Caribe, por el este con el Departamento de la Guajira y por el sur con Aracataca y Cienaga. El área de estudio se concentra en el perímetro urbano, específicamente los estratos III, IV y V.

1.7.2.2. Delimitación del espacio temporal.

La información que presentaremos en la siguiente investigación será tomada a partir del primer semestre del 2005.

1.7.3. FORMA DE OBSERVAR LA POBLACIÓN

La población de Santa Marta esta distribuida por estratos clasificados del I al VI, según el perfil socioeconómico de sus habitantes. En este sentido, según datos proporcionados por la oficina de Planeación Distrital, la población de la ciudad se distribuye de la siguiente manera:

	VIVIENDAS	%	POBLACIÓN
Estrato I	4.199	9	33.596
Estrato II	5.599	12	44.795
Estrato III	20.665	44	165.320
Estrato IV	6.002	12	48.008
Estrato V	2.421	5	19.368
Estrato VI	7.462	15	39.693

Como se ha planteado anteriormente, este estudio se enfocará solo hacia los estratos III, IV y V, dado que se son los estratos con el mayor número de población. Se excluyen en él, los estratos I y II debido a que en estos, en su mayoría, se concentran y ofrecen Viviendas de Interés Social, y se considera que para este tipo de viviendas, el estudio debe seguir otras indicaciones y procedimientos. Igualmente se excluye el estrato VI, dado que en este estrato se considera que los habitantes tienen una mayor capacidad adquisitiva, debido a los altos ingresos que perciben con respecto al estrato inmediatamente anterior. Además la diferencia no sólo se percibe en cuanto a los ingresos, sino también en el nivel de vida y características socioculturales de los mismos, por ende se ven

marcadas grandes diferencias entre este estrato y los que se incluyen en el estudio. Por tal razón, la población objetivo indicada para dicha investigación es como se especifica a continuación:

	VIVIENDAS	%	POBLACIÓN
Estrato III	20.665	44	165.320
Estrato IV	6.002	12	48.008
Estrato V	2.421	5	19.368

Para el desarrollo de esta investigación, se utilizará la observación directa de la población en estudio, para la cual se emplearán encuestas que darán lugar a un acercamiento directo con la población demandante y oferente de vivienda dentro del casco urbano. Además de permitir conocer el comportamiento y tendencias de estos, aportando los datos necesarios para el desarrollo de esta investigación. Las encuestas y la recopilación documental, serán la vía más adecuada que permitirá una mejor tabulación y análisis de información, para así tener el soporte que permita realizar la investigación.

Para observar la población, se tomará del total de la misma, una subpoblación o muestra que para el caso serán los estratos III, IV y V de la ciudad de Santa Marta. El método a utilizar será el muestreo aleatorio estratificado que es un procedimiento que consiste en subdividir previamente la población en subpoblaciones o estratos. Una vez hecho esto se toma una muestra aleatoria simple de cada estrato. La asignación del tamaño de muestra a seleccionar de

cada uno de ellos se hace teniendo en cuenta distintos factores como son, por ejemplo, el tamaño de la subdivisión, la homogeneidad de los elementos dentro de ella, al costo de seleccionar cada unidad por estrato y la importancia que pueden tener las estimaciones para los diferentes estratos.

El Nivel de Confianza tomado para este estudio es del 95% que corresponde a un Z igual a 1.96 y es la probabilidad de que la estimación efectuada se ajuste a la realidad. Cualquier información que se quiera recoger, está distribuida según una ley de probabilidad (Gauss o Student), así, se llama nivel de confianza a la probabilidad de que el intervalo construido en torno a un estadístico capte el verdadero valor del parámetro.

El error aceptable (e) se refiere a la diferencia que se permite entre la media de la muestra y la media del universo. Se fija de acuerdo al conocimiento previo que se tiene del fenómeno y es aconsejable que se encuentre entre el 10% y el 20%, lo cual puede expresarse también en valores absolutos con las unidades de medición de la variable en cuestión.

No obstante en esta investigación se trabajará con un nivel de error del 4% dado que para una mayor credibilidad en los trabajos de investigación, se debe trabajar con un margen de error que oscile entre el 1 y el 5%.

Como no se conoce la variabilidad de las características principales de la población objeto de estudio, será necesario recurrir al uso de la llamada Distribución Binomial, dado que se trabajará con una probabilidad de éxito del 50% y una probabilidad de fracaso también del 50 %. Es decir, P: 0.5 y Q: 0.5, respectivamente.

En estadística, la Distribución Binomial es una distribución de probabilidad discreta del número de sucesos en una secuencia de n experimentos independientes, los cuales tienen probabilidad θ de ocurrir.

Su formula es: $P(X=K) = \frac{n!}{K!(n-K)!} P^K (1-P)^{n-K}$

Donde n: Número de ensayos

K: Número de aciertos

P: Probabilidad de éxito.

Por ejemplo, la Distribución Binomial se usa para encontrar la probabilidad de sacar 5 caras y 7 cruces en 12 lanzamientos de una moneda. Su media y su varianza son: μ: n*p y Var: n*p*q. Cuando n es muy grande la Distribución Binomial se aproxima a la distribución normal.

La variable aleatoria binomial y su distribución están basadas en un experimento que satisface las siguientes condiciones:

1. El experimento consiste en una secuencia de *n* intentos, donde *n* se fija antes del experimento.
2. Los intentos son idénticos, y cada uno de ellos puede resultar en dos posibles resultados, que denotamos por éxito *(S)* o fracaso *(F)* (p(S)+p(F)=1).
3. Los intentos son independientes, por lo que el resultado de cualquier intento en particular no influye sobre el resultado de cualquier otro intento.
4. La probabilidad de éxito es constante de un intento a otro.

El tamaño de la muestra preciso para llevar el estudio, se seleccionará de la siguiente manera: el número total de viviendas de los estratos III, IV y V es de 29088 unidades habitacionales. La formula para hallarla es:

$$n: \quad \frac{N * Z^2 P * Q}{e^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

N: es el total de viviendas de los estratos III, IV, V

Z: coeficiente de confianza 1.96

P: probabilidad de éxito 0.5

Q: probabilidad de fracaso 0.5

e: error estadístico 4%

$$n: \quad \frac{29088^* (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{(0.04)^2 (29088 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

n: 588

Como se elegirá el muestreo aleatorio estratificado y dentro de este el método de muestra de asignación o afijación proporcional, que consiste en que los tamaños muestrales de cada estrato tendrán un número de unidades en forma proporcional a la de los estratos poblacionales[32], se halló el peso relativo para cada uno de los distintos estratos, a saber:

W_3 : N_3/N: 20665/29088: 0.71

W_4 : N_4/N: 6002/29088: 0.20

W_5 : N_5/N: 2421/29088: 0.08

donde W es el peso relativo

Ni es el número de viviendas de cada estrato

N es el total de viviendas

Con estos datos se determinará el tamaño de la muestra para cada uno de los estratos, multiplicando el valor del tamaño de la muestra obtenido inicialmente por el peso relativo de cada estrato. Es decir:

[32] MARTINEZ, Ciro. Estadística y Muestreo. Ecoe ediciones, Bogota D.C. Onceava edición. 2002. Pág. 792.

n_3: $n(W_3)$: 588 (0.71): 417

n_4: $n(W_4)$:588 (0.21): 124

n_5: $n(W_5)$: 590 (0.07): 47

Con estas muestras se podrán realizar las respectivas encuestas que lleven al cumplimiento de los objetivos propuestos en lo relativo a la demanda efectiva y potencial.

Para determinar la oferta se tendrán en cuenta todas las constructoras adscritas a la Cámara de Comercio de Santa Marta. La información necesaria para caracterizar la oferta será recolectada mediante entrevistas realizadas a las mismas.

1.7.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS A UTILIZAR PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

1.7.4.1 Recolección de la información

Fuentes primarias

Se obtendrá directamente de la población del casco urbano de la ciudad de Santa Marta en los estrato III, IV y V para el análisis de la demanda; y por el lado de la

oferta, a través de la selección de constructoras que permitirán determinar el perfil de los actores en el mercado de la vivienda de Santa Marta.

Fuentes secundarias

Ha sido muy importante la revisión literaria de documentos como los de la Universidad de Medellín, CEPAL (Comisión Económica para América Latina), CAMACOL (Cámara Colombiana de Construcción), DNP (Departamento Nacional de Planeación), Biblioteca Luis Ángel Arango del BANCO DE LA REPUBLICA, Biblioteca virtual de la Universidad del Magdalena, Hipotecaria Nacional de México. Fue necesaria los datos concedidos por las diferentes entidades que abarca el sector de la vivienda en la ciudad de Santa Marta, entre ellas: Curaduría Urbana # 1, Curaduría Urbana # 2, Las constructoras Tamacá, Ramírez y Muriel & CIA, Panorama, Infante Vergara & CIA, C & V. Además de los datos estadísticos concedidos por parte del DANE (Departamento administrativo nacional de estadística).

1.7.4.2. Técnicas o procedimientos de análisis

La información recolectada de las encuestas y entrevistas, será sometida a un estricto proceso de revisión para la tabulación y el análisis de los datos por estrato III, IV y V, extrayendo de estas las características y particularizando el perfil de los demandantes y oferentes de vivienda, que permitan llenar los requerimientos

planteados en los objetivos, así como corroborar o desmentir la hipótesis. Por otra parte, con base a los datos estadísticos de las variables determinantes del mercado de la vivienda, se logrará establecer la influencia de estas en el objeto de estudio.

2. DEMANDA DE VIVIENDA EN SANTA MARTA

Para estudiar la demanda de vivienda en Santa Marta se tomó la información suministrada por las familias de los estratos III, IV y V, a partir de esto se analizaron las características generales de la demanda y se examinó el perfil socioeconómico de cada una de las familias de los estratos objeto de estudio. Para el desarrollo de esta investigación, se asume que cada vivienda es habitada por una sola familia.

2.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS FAMILIAS

El estudio arrojó que las familias estrato III de la ciudad de Santa Marta cuentan con un ingreso promedio de $785.326 mensual y un egreso promedio de $538.795, por lo tanto el ahorro promedio de las familias de estrato III es de $246.530. Las familias de estrato IV gozan de un ingreso promedio mensual de $1.012.588, un egreso promedio correspondiente a $742.542, por consiguiente, el ahorro promedio para dichas familias es igual a $270.041. El estrato V recibe un

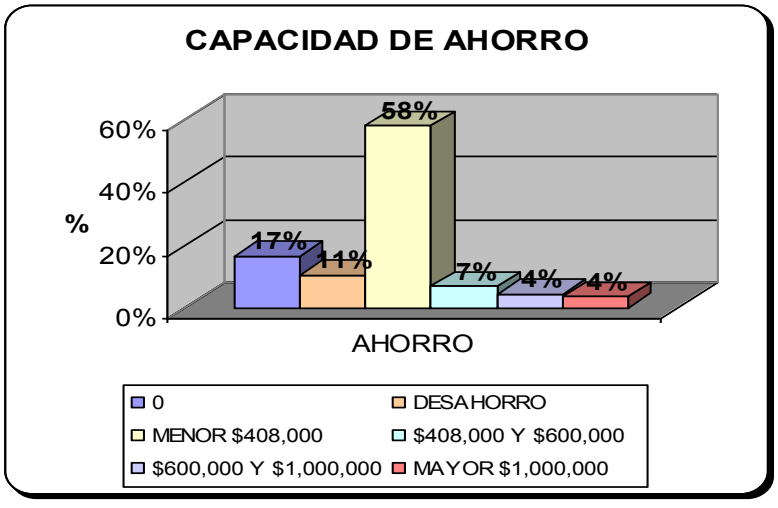
ingreso promedio mensual equivalente a $1.882.600 tiene un nivel de egreso promedio mensual de $1.477.500, por ende su ahorro es de $405.100.

De acuerdo con lo anterior se puede concluir que los valores promedios mensuales correspondientes a los ingresos, egresos y ahorros de las familias estudiadas, son proporcionales a su nivel socioeconómico, observándose un incremento en los mismos a medida que aumenta la estratificación.

2.1.1. Capacidad de ahorro

Con la diferencia entre los ingresos y los egresos de cada familia se hizo un análisis para determinar el nivel de ahorro de las mismas.

Grafica Nº 1



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Como puede verse, las familias que pertenecen a los estratos III, IV y V, tienen una capacidad de ahorro relativamente baja, dado que presentan un ahorro menor a $408.000, equivalente a un 58% del total, es decir, 16.871 familias, esta situación revela la baja capacidad adquisitiva de la demanda para aspirar a créditos hipotecarios debido a que el rango de mayor porcentaje muy poco ayuda a cancelar la cuota mensual y/o inicial de una vivienda.

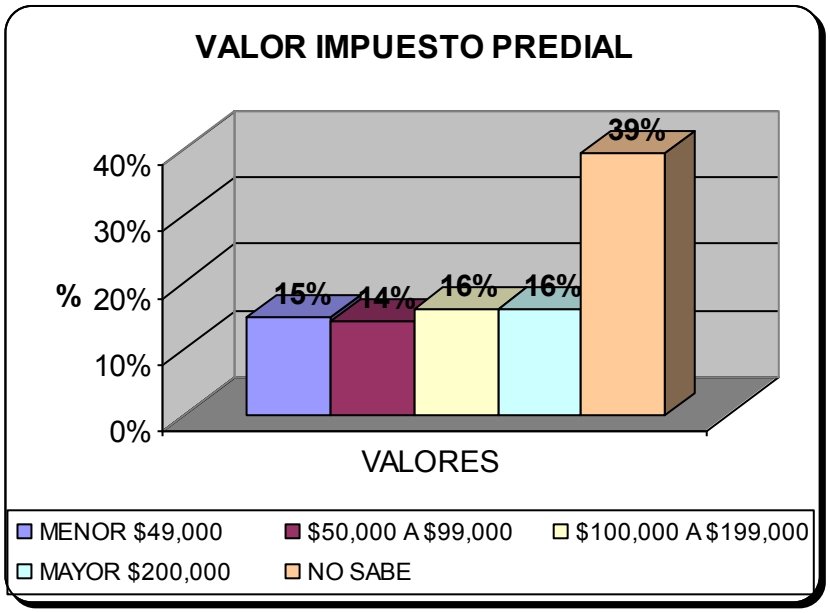
Un 11% de las familias no tienen capacidad de ahorro debido a que sus gastos son superiores a sus ingresos, solo un 4% posee un ahorro mayor a un $1.000.000, ratificando la afirmación anterior.

2.1.2. Impuesto Predial

El impuesto predial es un impuesto que se cancela anualmente y es de carácter obligatorio para todas las familias que viven en casa propia, sea pagada totalmente ó se encuentren pagándola. El valor del impuesto depende del avaluó de la vivienda y es independiente del estrato.

En la ciudad de Santa Marta, del total de las familias encuestadas, el 72% debe cumplir con esta obligación, es decir, 20.943 familias, de las cuales obedecen al pago puntual del mismo 16.964 familias, equivalentes al 81%.

Grafico Nº 2

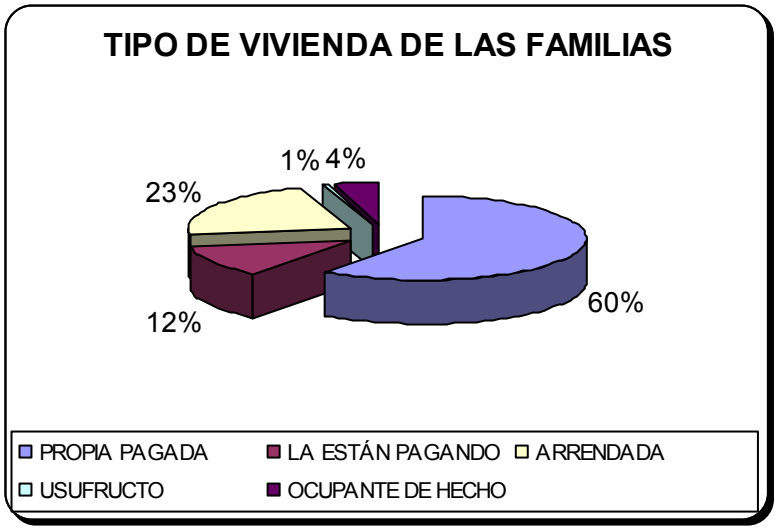


Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

El 39% de las familias que pagan impuesto predial no saben o no recuerdan la cantidad que cancelan, es decir, 6.615 familias; el 16% (2.714 familias) cancela un valor mayor a $200.000 y este mismo porcentaje aplica para aquella familias que pagan entre $100.000 y $199.000.

2.1.3. Tipo de vivienda

Grafica Nº 3



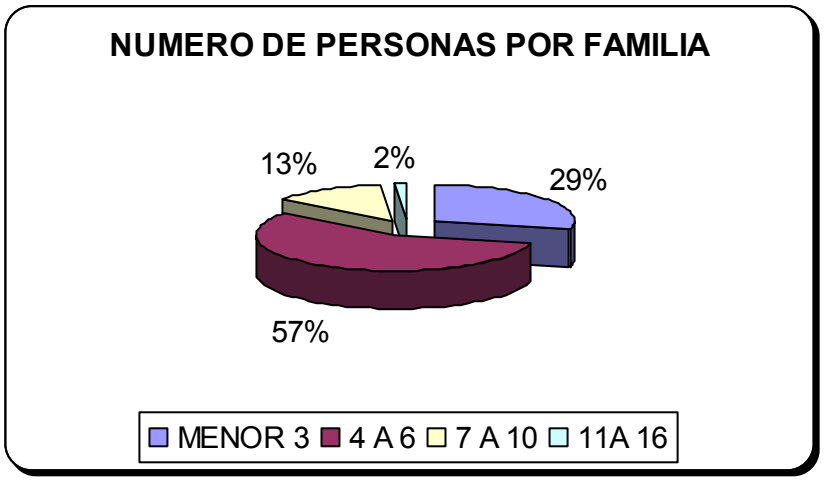
Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

De manera general, se investigó el tipo de vivienda en que habitan las familias de la ciudad de Santa Marta de los estratos en estudio, y se halló que la mayoría que corresponde a un 60%, vive en casa propia pagada, equivalente a 17.452 familias, el 23% (6.690 familias) habita en vivienda arrendada, seguido por 3.490 familias (12%) que tienen vivienda propia y aún la están pagando. El 4% de las familias de la ciudad son ocupantes de hecho y por último, solo el 1% vive en usufructo.

2.1.4. Número de personas por familia

Este aspecto es de importancia vital, dado que es útil para la oferta conocer el número de integrantes por hogar, para determinar efectivamente que área construida y distribución, deberían tener las nuevas viviendas.

Gráfica Nº 4



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Analizando el número de personas por familias se encontró que un 57% de las mismas la conforman de 4 a 6 personas, seguido de un 29% que comprende un rango de 1 a 3 personas. Esto indica que en la ciudad de Santa Marta los hogares son relativamente pequeños, debido a que en promedio están conformados por 4.6 personas, lo que indica que muy probablemente demandarán viviendas no muy amplias.

No obstante, se presentaron casos de familias que están integradas con más de 10 personas, equivalentes a un 13%, donde se observa un leve hacinamiento en las viviendas de los estratos III, IV y V.

2.2. DEMANDA EFECTIVA

Se establece el supuesto de que las familias que pagarán de contado son de por si, demanda efectiva. Para determinar la demanda efectiva se evaluó para el caso de las familias que pagarán a crédito, la capacidad de ahorro, por un lado y por el otro, la capacidad de pago de las cuotas inicial y mensual de la vivienda deseada de cada familia, mediante el uso de las siguientes fórmulas:

Capacidad de ahorro:

Si tienen vivienda propia, las familias tienen capacidad de ahorro si:

(Ingresos mensuales – Egresos mensuales) ≥ Cuotas mensuales que dice poder pagar

Si viven en arriendo, las familias tienen capacidad de ahorro si:

(Ingresos mensuales – Egresos mensuales + Arriendo) ≥ Cuotas mensuales que dice poder pagar

Cuotas mensuales:

Si el motivo de la compra es para invertir, podrá pagar las cuotas mensuales si:

(Valor de la vivienda – cuota inicial) * $15000/$1000000 ≤ Cuotas mensuales que dice poder pagar + 0.8% valor de la vivienda. [33]

Si el motivo de la compra es diferente, podrá pagar las cuotas mensuales si:

(Valor de la vivienda – cuota inicial) * $15000/$1000000 ≤ Cuotas mensuales que dice poder pagar.

Cuota inicial:

Las familias tendrán capacidad para pagar la cuota inicial si:

El 30% valor de la vivienda es ≤ cuota inicial[34]

El valor de la vivienda utilizado en el cálculo de la fórmula es el que respondieron los jefes de familias en la encuesta, es decir, el valor máximo que ellos pagarían por una vivienda.

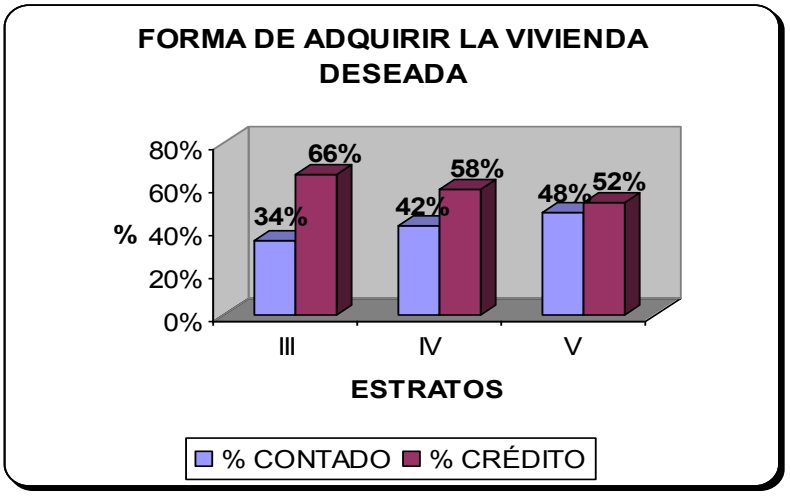
Del total de la población encuestada, un 45% manifestó el deseo de adquirir vivienda, es decir, 13.089 familias de las cuales, el 37% pagará de contado (4.842 familias) y el 63% lo hará a crédito (8.246 familias).

[33] El 0.8% equivale a la renta que recibiría la familia por el alquiler del inmueble. Y 15000 corresponde a la cuota mensual que cobra el banco por cada millón de pesos en préstamo.

[34] Se tomó como valor de la cuota inicial el 30% del ingreso anual de las familias, como se encuentra contemplado en la Ley 546 del 23 de Diciembre de 1999

2.2.1. Formas de pago de la demanda potencial

Gráfica Nº 5



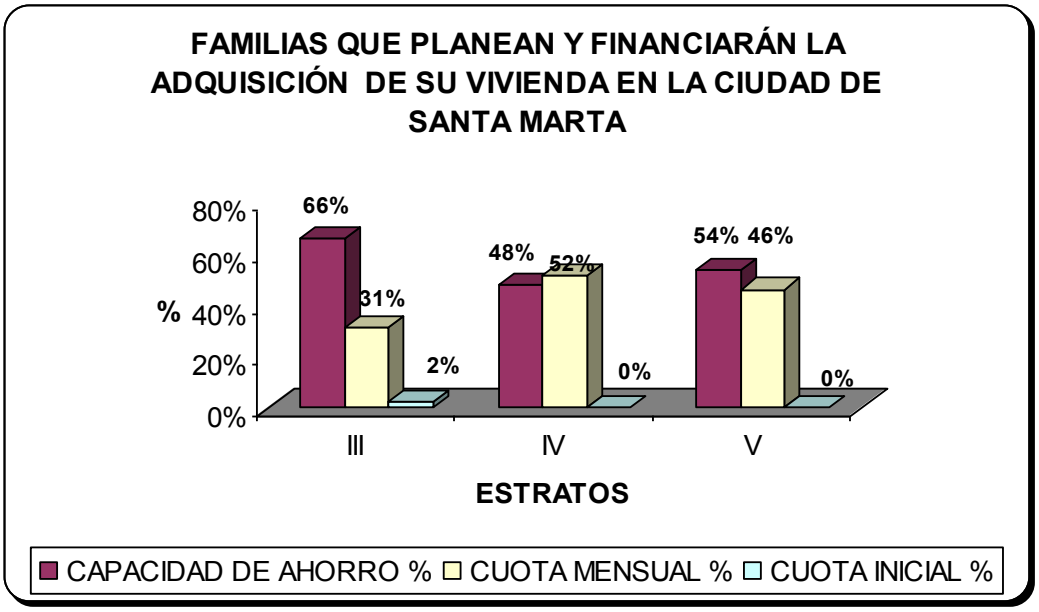
Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Se puede ver en el gráfico que en los tres estratos estudiados predomina la forma de pago a crédito, observándose un leve incremento en el pago de contado a medida que aumenta el nivel de ingreso en los estratos más altos.

A nivel general, aplicando las fórmulas anteriores se tiene que del total de los que desean comprar vivienda financiada, sólo el 46% (3.793 familias) tiene capacidad de ahorro. El análisis de la capacidad de pago de la cuota mensual arrojó que sólo el 28% de las familias puede pagar la cuota mensual, (2.308 familias), de ellas, las que desean comprar para invertir, sólo el 47% (1.084 familias) puede pagar la cuota y de las que lo piensan hacer por motivos diferentes a la inversión sólo el

21% (484 familias) puede pagarla. De las familias encuestadas, tendrán capacidad para pagar la cuota inicial de la vivienda, el 1% (82 familias). En el gráfico se hace el análisis por cada estrato.

Grafico Nº 6



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

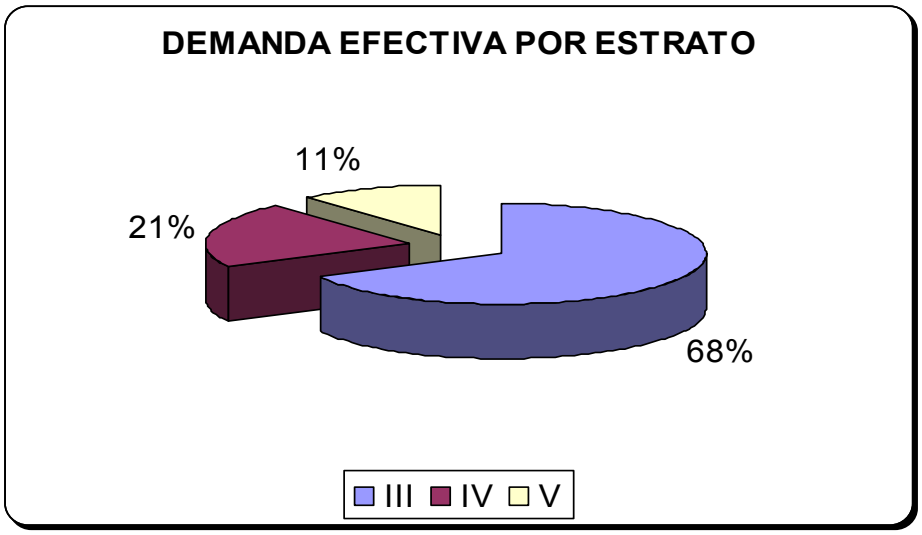
De las familias que desean adquirir vivienda financiada, sólo se convierte en demanda efectiva el 10%, es decir 824 familias, debido a que son las que cumplen con al menos dos de las condiciones financieras anotadas anteriormente[35], lo que hace que puedan acceder a los créditos hipotecarios. La demanda efectiva total de vivienda en la ciudad de Santa Marta es del 43%, es decir, 5.628 familias de un total de 13.089 de los estratos III, IV y V que manifestaron el deseo de adquirir

[35] Capacidad de ahorro, capacidad de pago de las cuotas inicial y mensual de la vivienda deseada.

vivienda. Dicha demanda esta conformada por aquellas familias que pagaran de contado y las que cumplieron con al menos dos de las condiciones financieras requeridas para acceder a un crédito hipotecario.

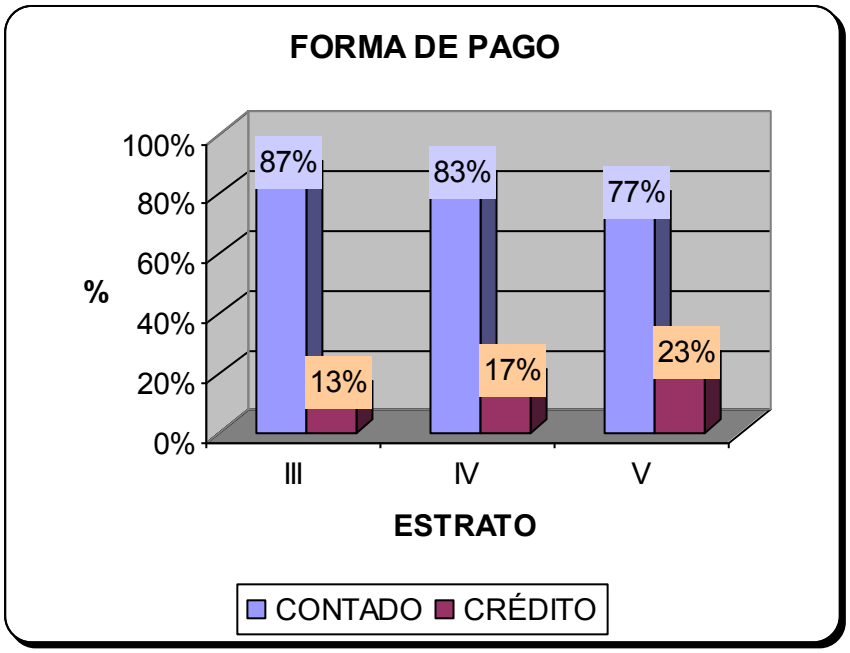
El análisis siguiente se hará para las 5.628 familias que conforman la demanda efectiva en la ciudad de Santa Marta, de estas, 3.802, corresponden al 68% en el estrato III; el 21% del estrato IV y el 11% el estrato V.

Grafico Nº 7



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Gráfica Nº 8

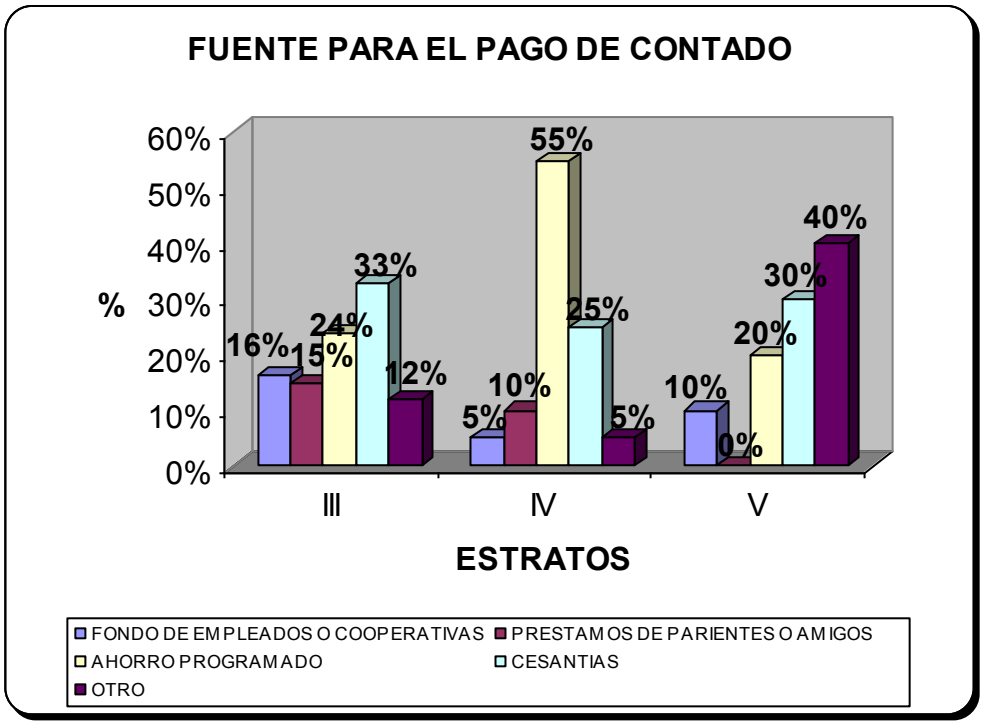


Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

El 85% de las familias que conforman la demanda efectiva (4.783) están interesadas y pueden pagar de contado, convirtiéndose en la opción prevaleciente de los estratos objeto de estudio.

Este alto porcentaje de pago de contado demuestra la apatía o temor que presentan las familias para adquirir deudas con las entidades bancarias, sin embargo, dadas las múltiples opciones de financiación y bajas tasas de interés, este escenario puede ser susceptible de cambiar en un futuro.

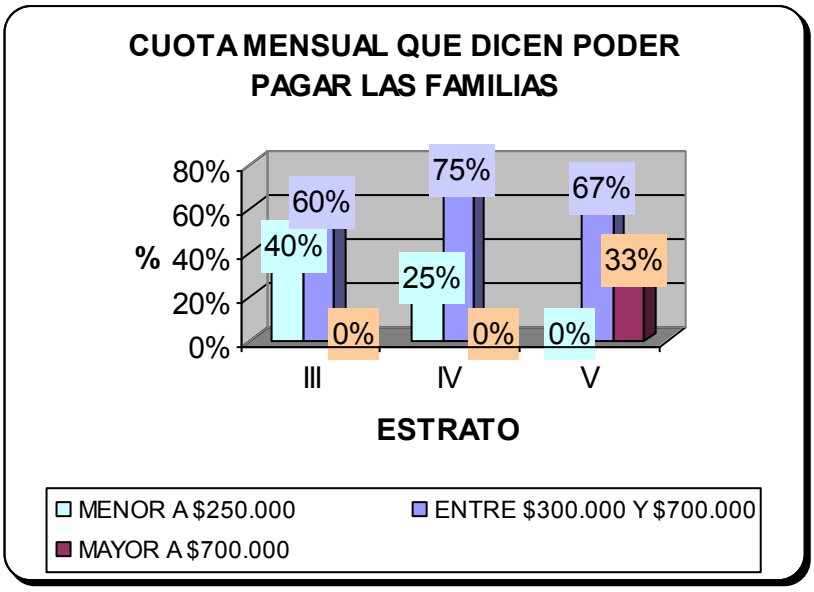
Gráfica Nº 9



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

La demanda efectiva de la ciudad de Santa Marta que manifestó comprar de contado contestó que la principal fuente que utilizaría para la compra de la vivienda son las cesantías con un 31%. Se estimo que el 33% de las familias del estrato III y el 30% del estrato V podrán cancelar la compra a partir del uso de las cesantías. El mayor porcentaje en el estrato V lo representa el pago de contado por medio de otras fuentes representadas por un 40%.

Gráfica Nº 10

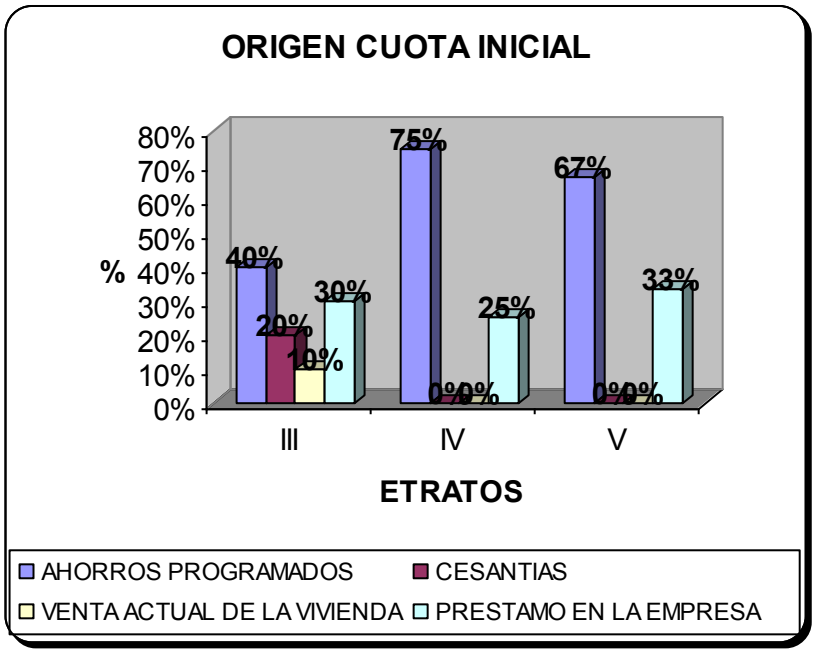


Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

En este aparte se le preguntó al jefe de familia cual sería la cuota mensual máxima que puede cancelar teniendo en cuenta sus ingresos y el apoyo de otras personas.

Se estimó que la cuota mensual máxima que puede cancelar las familias de los estratos III, IV y V se encuentra comprendida entre $300.000 y 700.000 con un 65%. Es importante observar que el 33% del estrato V respondió poder cancelar una cuota mensual mayor a $700.000, cuota que afirma no poder pagar el estrato III y IV.

Gráfica Nº 11

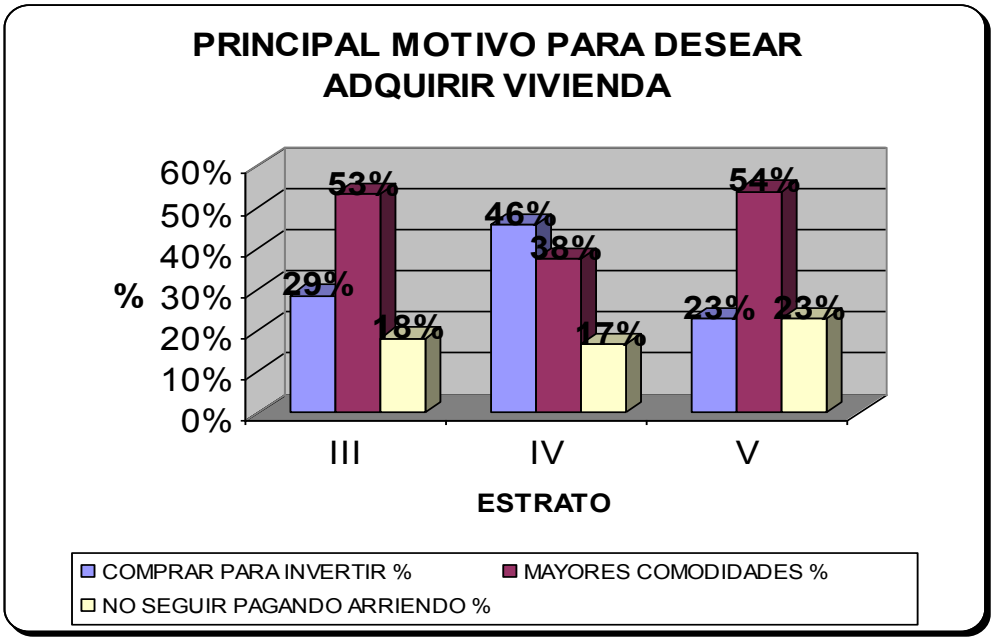


Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Dentro de la demanda efectiva que pagará a crédito, el 53% tomará para el pago de la cuota inicial ahorros programados y el 29% empleará para el pago de la misma préstamos de la empresa. En el estrato III, el 40% de las familias que conforman la demanda efectiva pagarán la cuota inicial con ahorros programados y el 30% lo hará por medio de préstamos de la empresa. Por otro lado, el estrato IV y V pagarán la cuota inicial por medio de ahorros programados con un 75% y 67% respectivamente, lo que corrobora el hecho de que cuentan con una capacidad adquisitiva mayor que el estrato III, dado que el porcentaje es menor para dicho estrato.

2.2.2. Características generales de la demanda efectiva

Gráfica Nº 12



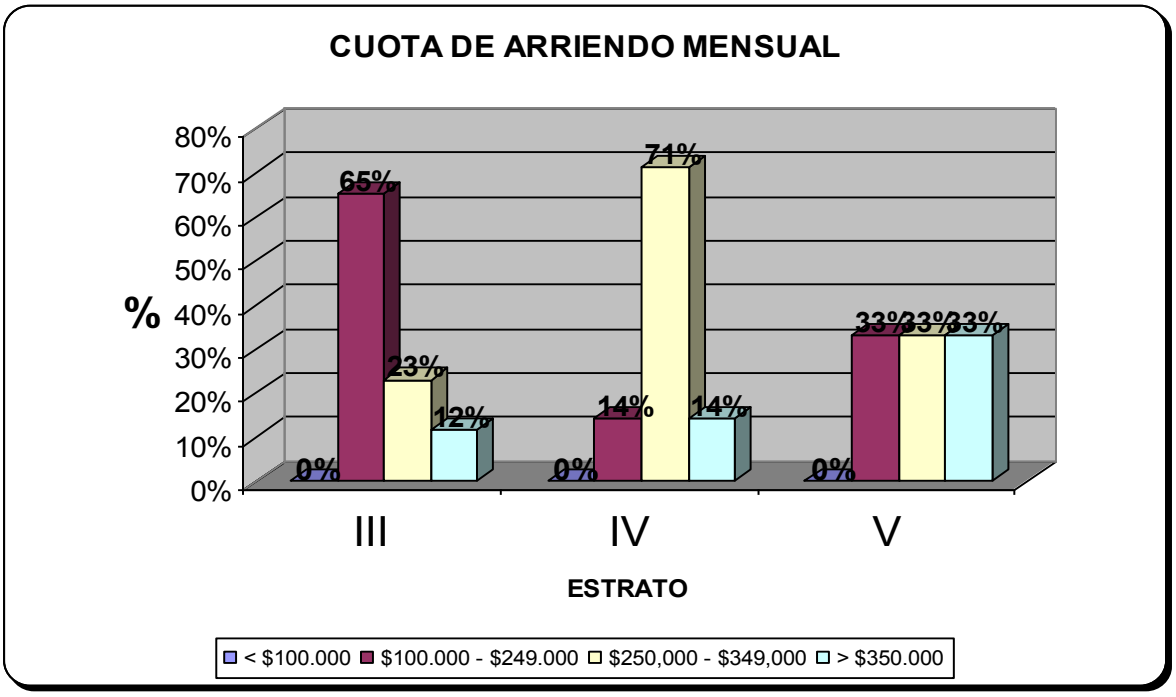
Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

En la encuesta se averiguó con el jefe de hogar el motivo principal por el que deseaba adquirir vivienda. Como se observa en el gráfico Nº 12, para el estrato III el motivo principal es gozar de mayores comodidades con un 53%, equivalentes a 2.015 familias. En el estrato IV, prevaleció como principal razón, comprar para invertir con un 46% (543 familias). En el estrato V, al igual que el III, predomina el motivo gozar de mayores comodidades con el 54%, es decir, 334 familias.

Analizando la situación del mercado de la vivienda hoy en día y observando el comportamiento de las familias del estrato IV, en el que prefieren comprar para invertir, puede decirse que dichas familias están tomando una decisión acertada, dado que la coyuntura actual en este mercado, les ofrece las condiciones óptimas para tomar créditos más baratos con cánones mensuales que serían compensadas con la cuota de alquiler.

No obstante, las familias de los otros dos estratos estudiados, a pesar de que desean comprar para gozar de mayores comodidades, no dejan a un lado la posibilidad de comprar para invertir.

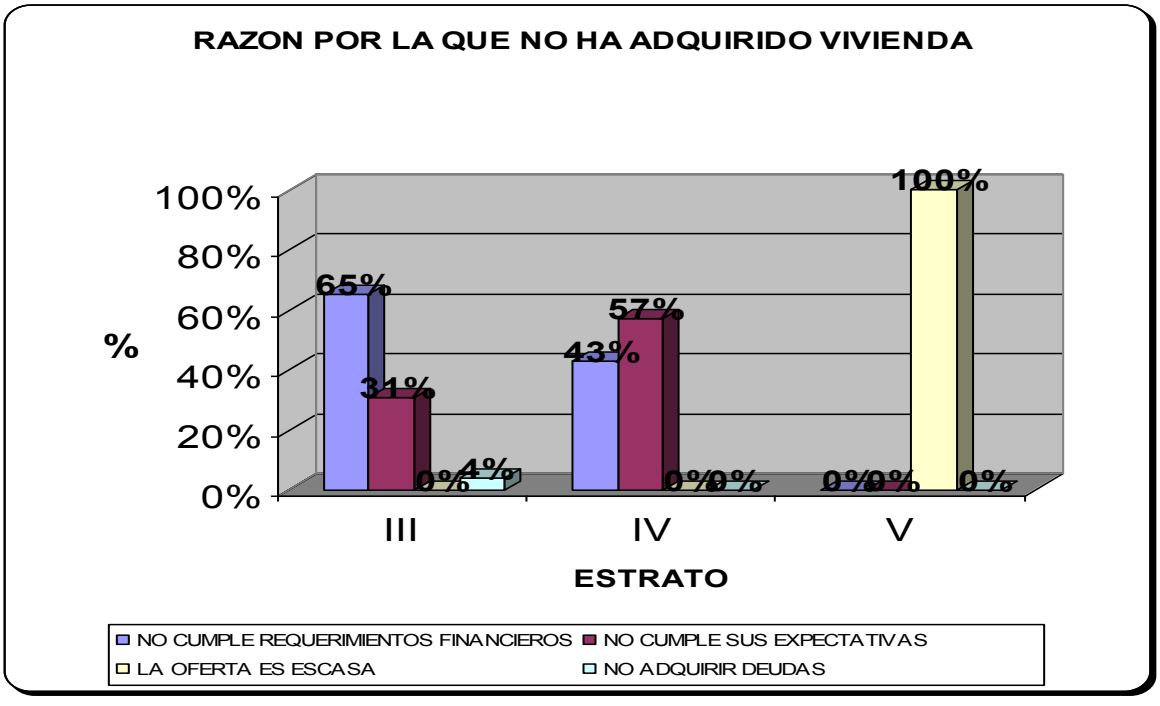
Gráfica Nº 13



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Dentro de la demanda efectiva calculada, el 32% de las familias vive en arriendo, de las cuales en el estrato III el 65% paga una cuota mensual de arriendo que oscila entre $100.000 y $249.000. Se percibió en el estrato IV que la mayoría de las familias pagan una cuota mensual comprendida entre $250.000 – $349.000, lo que equivale a un 71%. En el estrato V predomina una cuota de arriendo mensual que va desde $175.000 hasta $350.000. Se observa que el arriendo tiende a ser proporcional al nivel socioeconómico de las familias, es decir, las personas que pagan menos arriendo se concentran en el estrato III, el porcentaje de familias que pagan una cuota superior a $350.000, va incrementándose a medida que aumenta el nivel de ingresos de las familias.

Gráfica Nº 14



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

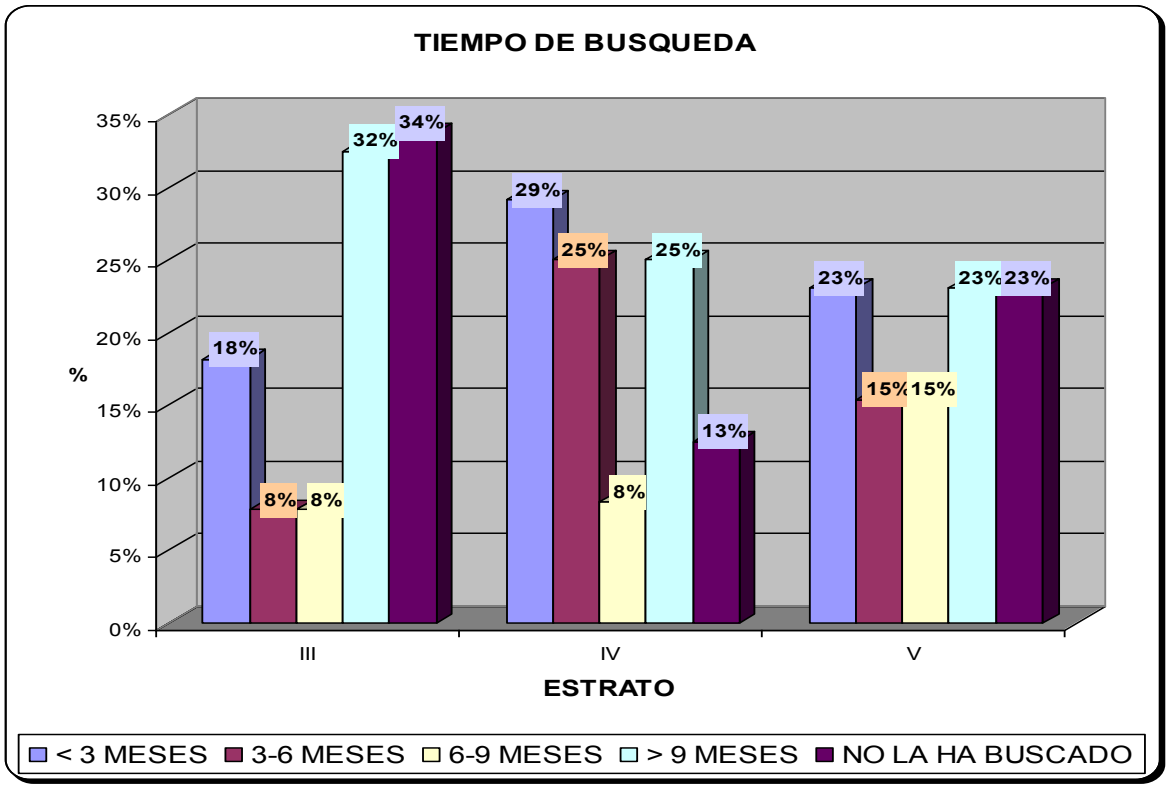
Esta pregunta solo les fue realizada a las familias que manifestaron vivir arrendadas, donde se obtuvo como resultado que en el estrato III el 65% no ha comprado su vivienda por no cumplir con los requerimientos financieros que exigen los bancos comerciales, siendo la razón más frecuente.

En el estrato IV un 57% respondió que las viviendas ofrecidas no cumplían con sus expectativas y un 43% expresó que no cumplían con los requerimientos financieros. En el estrato V predominó que la razón principal para no haber adquirido vivienda es que la oferta es escasa con un valor del 100%.

Como era de esperarse, el no cumplir con los requerimientos financieros que exigen las entidades bancarias, es la razón que con mayor peso afecta a las familias de ingresos más bajos que desean adquirir su vivienda. Contrario al estrato V, para los que esta razón no se constituye en impedimento alguno.

En cuanto a la dificultad en cumplir con los requerimientos financieros vale la pena aclarar que, dicha dificultad no radica solo en el hecho de no poder pagar un cuota mensual, dada la disponibilidad de crédito actual, sino en las condiciones y documentos solicitados por los bancos a los clientes, que en algunos momentos son difíciles de obtener y más en el caso de trabajadores independientes que no gozan de un empleo formal.

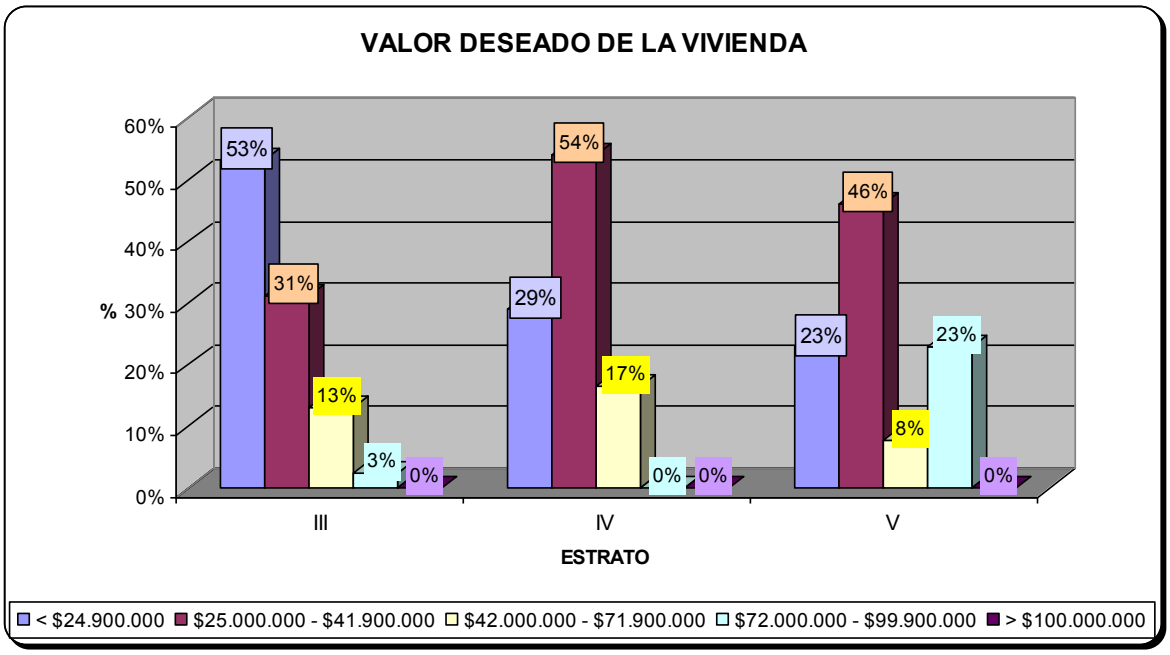
Gráfica Nº 15



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

A pesar de que las familias desean adquirir vivienda y están en la capacidad de hacerlo, dado que cumplen con los requerimientos financieros, es notable el hecho de que en el estrato III por ejemplo, el 32% lleva más de nueve meses buscando y el 34% aún no ha buscado. No obstante, en el estrato IV, las familias llevan buscando vivienda menos de nueve meses. En el estrato V los porcentajes de familias que buscan vivienda se encuentran repartidos entre las distintas opciones de tiempo empleadas en la encuesta.

Gráfica Nº 16



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

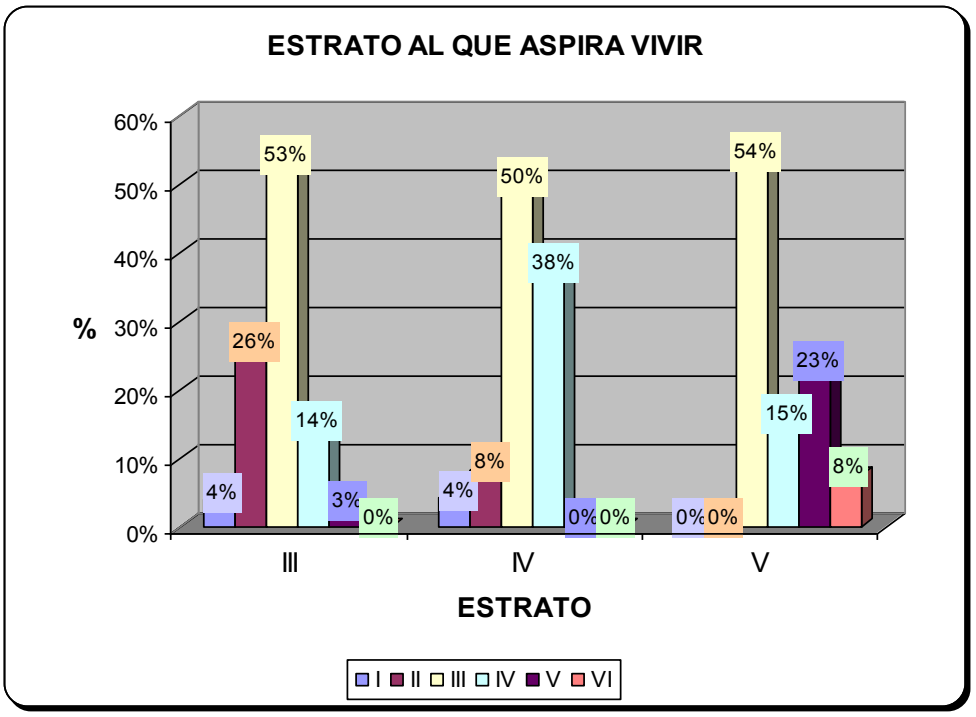
En las encuestas, se definieron unos rangos para evaluar el valor de las viviendas deseadas por estrato y se obtuvieron los siguientes resultados: En el estrato III más de la mitad de las familias, desea vivienda con un precio menor a $24.900.000, el 31% quiere vivienda comprendida entre $25.000.000 - $41.900.000, el 13% desea vivienda entre $42.000.000 - $71.900.000, sólo 3% demanda vivienda entre $72.000.000 - $99.000.000, ninguna de las familias pertenecientes a este estrato desean adquirir vivienda con un valor mayor o igual a $100.000.000.

Es válido el hecho de que en el estrato IV y V, el 54% y el 46% de las familias respectivamente, desee adquirir vivienda con valores comprendidos entre $25.000.000 y $ 41.900.000, dado que teniendo en cuenta sus ingresos, que en su mayoría son superiores a $1.000.000, es posible que puedan aspirar a viviendas entre estos valores.

Pese a lo anterior, es interesante señalar que el 23% de las familias del estrato V desea vivienda con un precio inferior a $25.000.000, aduciendo a razones de búsqueda de economía en el pago de los servicios públicos al poder bajar de estrato.

Para analizar las características de las viviendas que desea adquirir la demanda efectiva, se establecieron factores referentes a los servicios comunes del entorno, el estrato al que se aspira vivir y los acabados que se sacrificarían para establecer las preferencias a la hora de elegir una vivienda nueva.

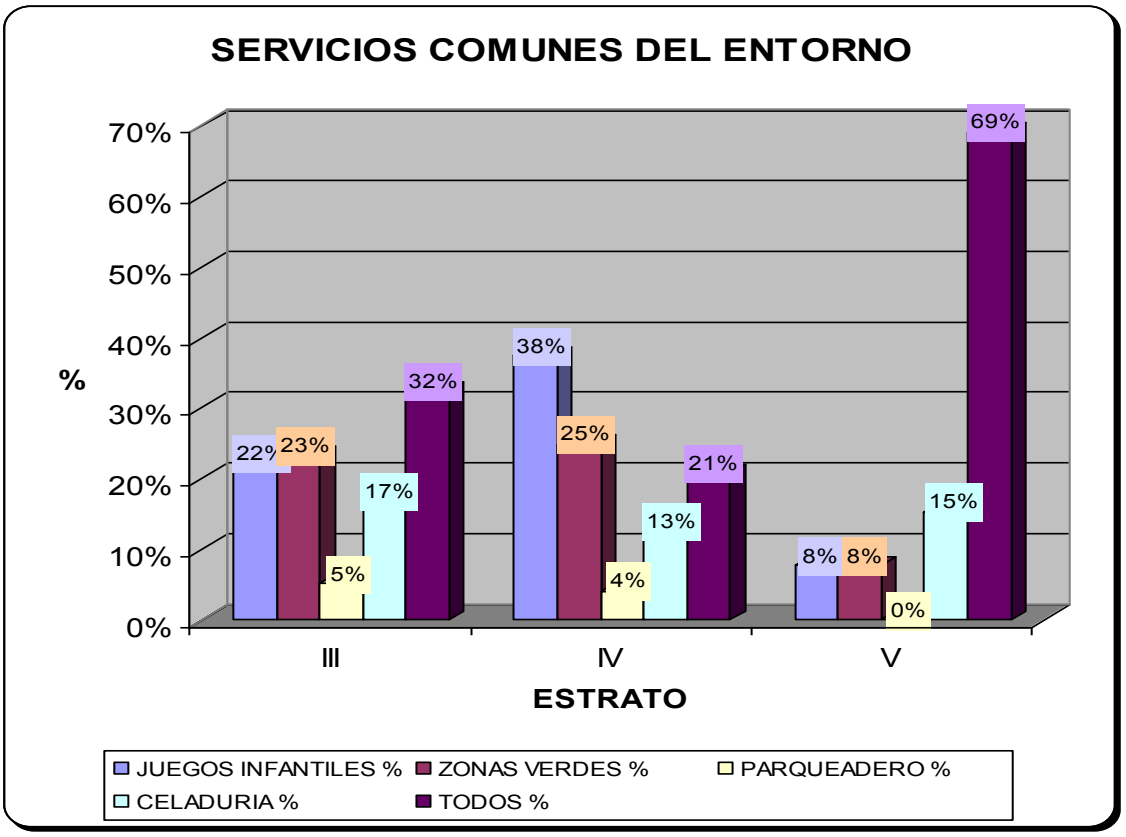
Gráfica Nº 17



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

El 53% de las familias del estrato III aspira seguir viviendo en el mismo estrato, solo el 26% indicó cambiarse al estrato II. Del estrato IV el 50% expresó el deseo de vivir en el estrato inmediatamente anterior y el 38% manifiesta permanecer en el mismo estrato. De igual forma en el estrato V predominó la opción de pasarse a un estrato socioeconómico más bajo, en este caso el estrato III aludiendo a una mayor economía en el pago de los servicios públicos.

Gráfica Nº 18



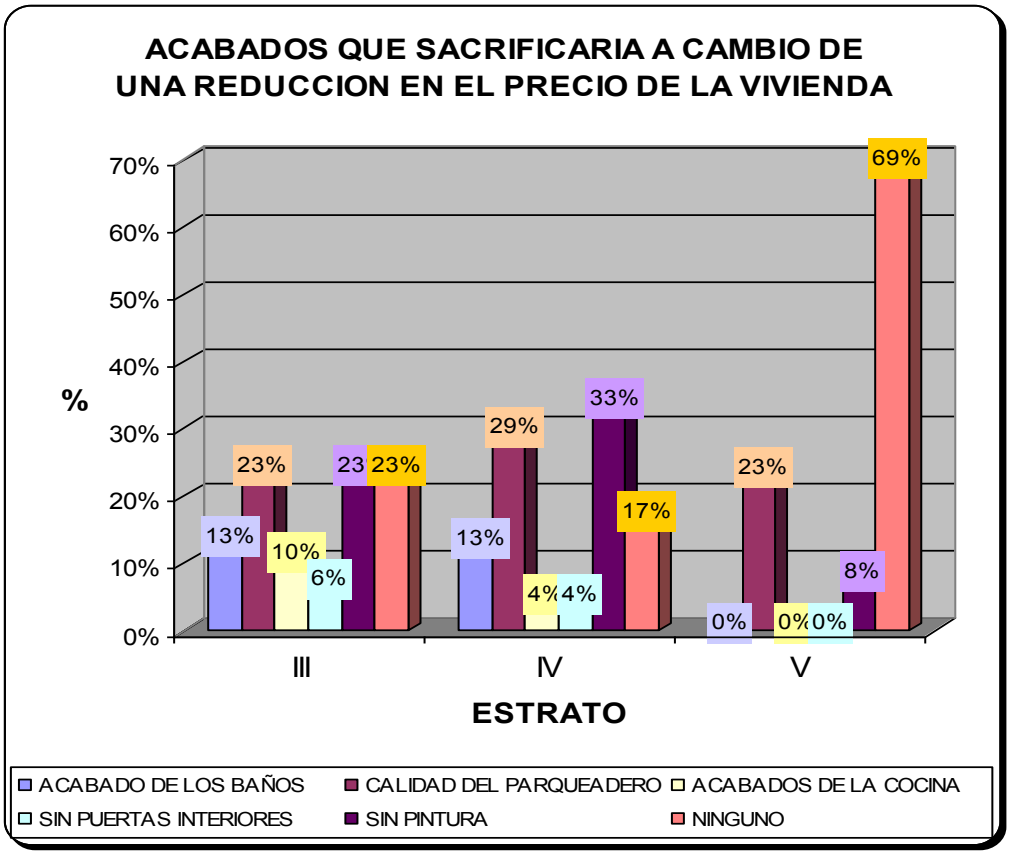
Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

La principal característica con la que prefieren contar las familias en lo que a servicios comunes del entorno se refiere, son los juegos infantiles con un 24% del total, siguiéndole las zonas verdes con un 22%.

Analizando cada estrato se obtuvo que en el estrato III manifiestan preferencias por todos los servicios con un 32% siguiéndole la zonas verdes con un 23%. El estrato IV estableció como principal servicio los juegos infantiles y el estrato V

indicó un 69% de sus preferencias por todos los servicios en los cuales se cuenta los juegos infantiles, zonas verdes, parqueadero y celaduría.

Gráfica Nº 19

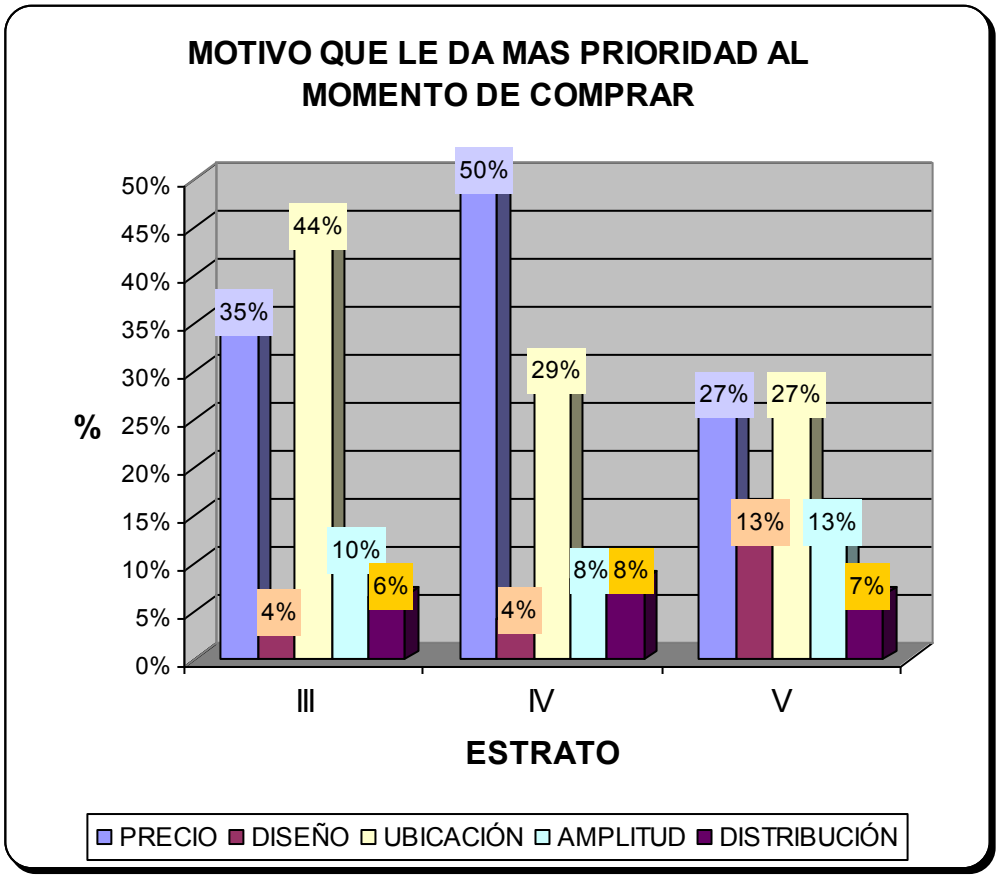


Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

De manera general los acabados que en mayor porcentaje sacrificarían las familias de la demanda efectiva para lograr una reducción en el precio final de la vivienda, son el de reducir la calidad del parqueadero y recibir la vivienda sin

pintura con un 25% y 24% respectivamente. El estrato III opta por sacrificar los mismos acabados con un 23% en ambas condiciones, y otro 23% desea que le entreguen su vivienda con todos los acabados. El estrato IV se inclina por recibir la vivienda sin pintura con un 33% y el estrato V con un 69% prefiere no sacrificar los acabados.

Gráfica Nº 20



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

La demanda efectiva de Santa Marta de los estratos III, IV, V le da más prioridad en el momento de comprar a la ubicación de la vivienda con un 39%, siguiéndole en orden de importancia el precio con un 37%.

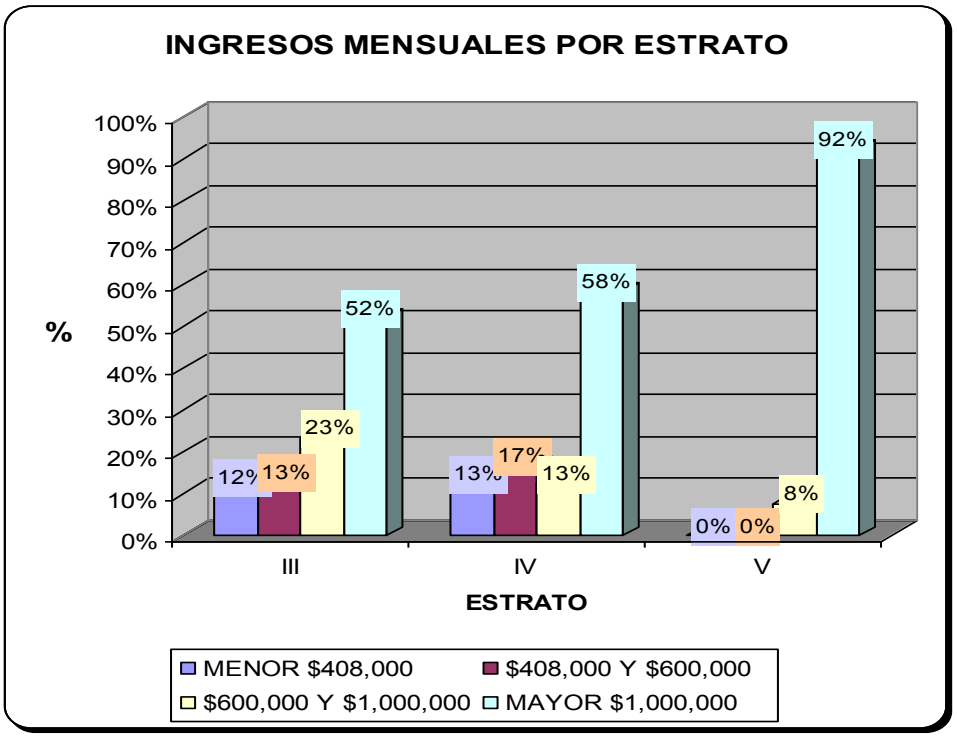
El estrato III señala como mayor prioridad la ubicación con un 44% de la demanda efectiva, en cambio para el estrato IV es más importante el precio de la vivienda. El estrato V presenta igual preferencia tanto en el precio como en la ubicación.

A partir de los resultados obtenidos se puede concluir que en el estrato III a diferencia del estrato V le dan más importancia a la ubicación que al precio, situación que resulta paradójica, dado que el estrato III presenta un nivel de ingresos menor que el estrato V, y por ende debería darle una mayor prioridad al precio.

2.2.3. Perfil socioeconómico de las familias de los estratos III, IV y V que planean y pueden comprar vivienda

Analizando el perfil socioeconómico de las familias en Santa Marta, especialmente en los estratos estudiados, se puede observar que a medida que la estratificación sube, el nivel de ingresos de las familias aumenta de un 52% en el estrato III a un 92% en el estrato V, para un rango de ingresos mayor a $1.000.000.

Gráfica Nº 21

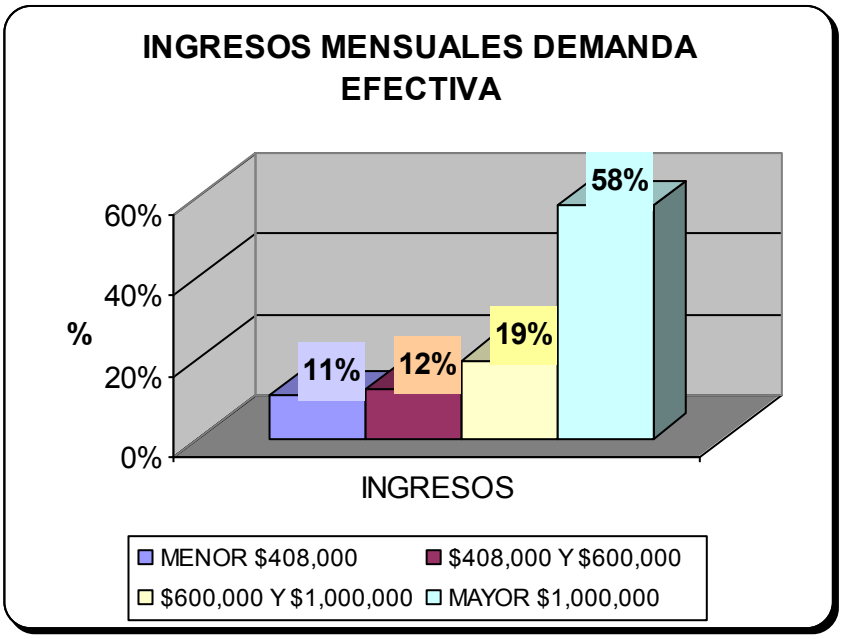


Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

El valor promedio de ingresos de las familias del estrato III que conforman la demanda efectiva es de $1.083.298, para el estrato IV el ingreso se promedia en $1.006.833 y en el estrato V la media del ingreso mensual familiar es $2.150.769.

Estos ingresos promedios se encuentran por encima de $1.000.000, lo que permite concluir que son ingresos relativamente altos y puede ser esta, aunada a otras razones, el motivo por el cual estas familias sean las que conformen la demanda efectiva.

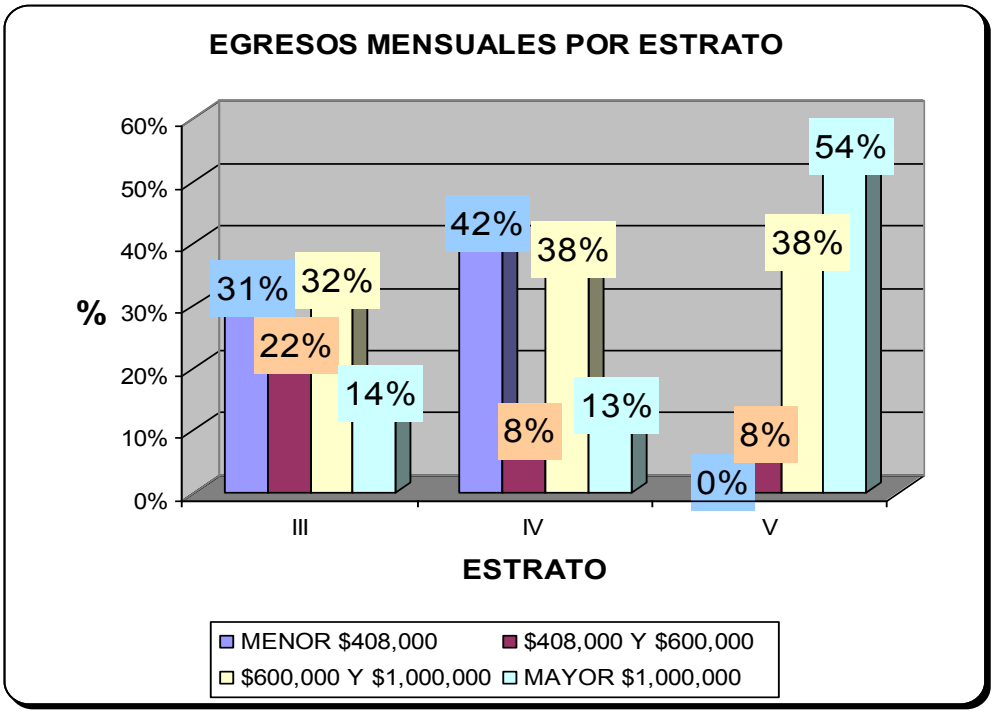
Gráfica Nº 22



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Como se puede observar en el gráfico, los ingresos de las familias que conforman la demanda efectiva se concentran en el rango mayor o igual a $1.000.000 con un 58%, pudiendo ratificar aún más lo expresado anteriormente.

Gráfica Nº 23



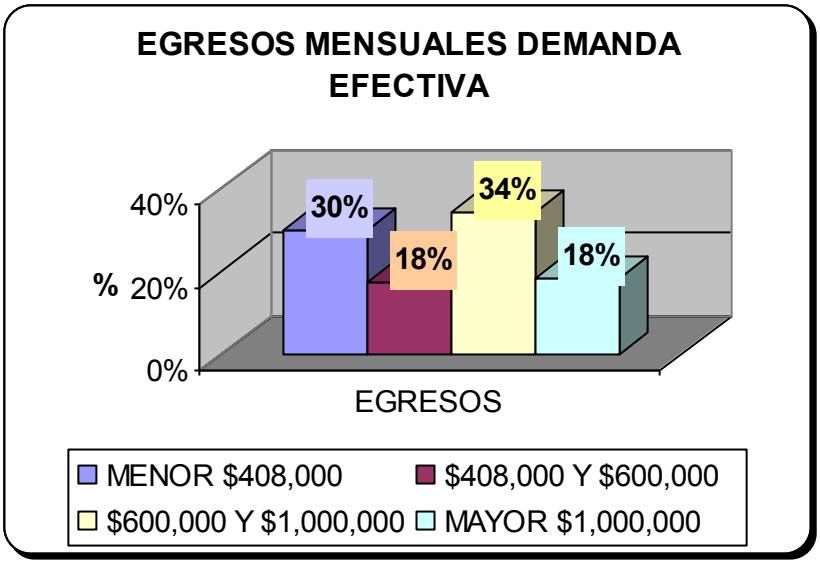
Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

En los estratos III y IV los gastos mayores a $1.000.000 representan un 14% y un 13% respectivamente, esto indica que al presentar las familias de estos estratos un nivel de gastos bajo, pueden tener una mayor capacidad de ahorro o más facilidades para pagar las cuotas mensuales a la hora de acceder a un crédito.

De igual forma las familias del estrato V, aunque mantienen un promedio de gastos relativamente alto de $1.675.769, tienen la capacidad de pagar la cuota

mensual de la vivienda que adquirirán, dado que cuentan con un promedio de ingresos superior.

Gráfica Nº 24



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Como se observa en el gráfico, a nivel general los egresos de las familias que conforman la demanda efectiva se encuentran en el rango de valores menor $408.000 con un 30% y en el rango entre $600.000 y $1.000.000 con un 34%.

Este comportamiento similar a nivel general entre los tres estratos estudiados lleva a corroborar las ideas planteadas en el aparte anterior.

2.3. DEMANDA NO EFECTIVA

2.3.1. Características generales de la demanda no efectiva

Se define como demanda no efectiva a todas aquellas personas que manifiestan deseos de comprar vivienda financiada, pero no cumplen con las condiciones financieras requeridas para tal fin. A partir de lo anterior resulta que del total de familias que manifestaron el deseo de adquirir vivienda financiada, el 90% (7.421 familias) no cumple con las condiciones financieras que le exigen los bancos comerciales, o lo que es lo mismo no se convierten en demanda efectiva.

Esta demanda que no se hace efectiva es del 57%, es decir, 7.461 familias de un total de 13.089 de los estratos III, IV y V que manifestaron el deseo de adquirir vivienda.

El principal motivo por el que las familias que hacen parte de esta demanda desean adquirir vivienda es gozar de mayores comodidades con un 43%, le siguen en su orden no seguir pagando arriendo y comprar para invertir. Igualmente el tiempo de búsqueda de vivienda que señalaron estas familias es de un tiempo mayor a nueve meses y un 29% dijo no haber iniciado dicha búsqueda.

En cuanto al valor de la vivienda que asumirían el 65% de las familias contestó que pagaría una vivienda con un valor menor o igual a $25.000.000 y argumentó querer vivir en el estrato III debido a la economía en el pago de los servicios públicos.

A la pregunta de que servicios comunes le gustaría que le ofreciera el lugar donde va a vivir, un 38% de las familias respondió que preferiría todos los servicios, entre ellos, calidad del parqueadero, zonas verdes, juegos infantiles y celaduría. No obstante, un 29% afirmó querer tener en su entorno juegos infantiles.

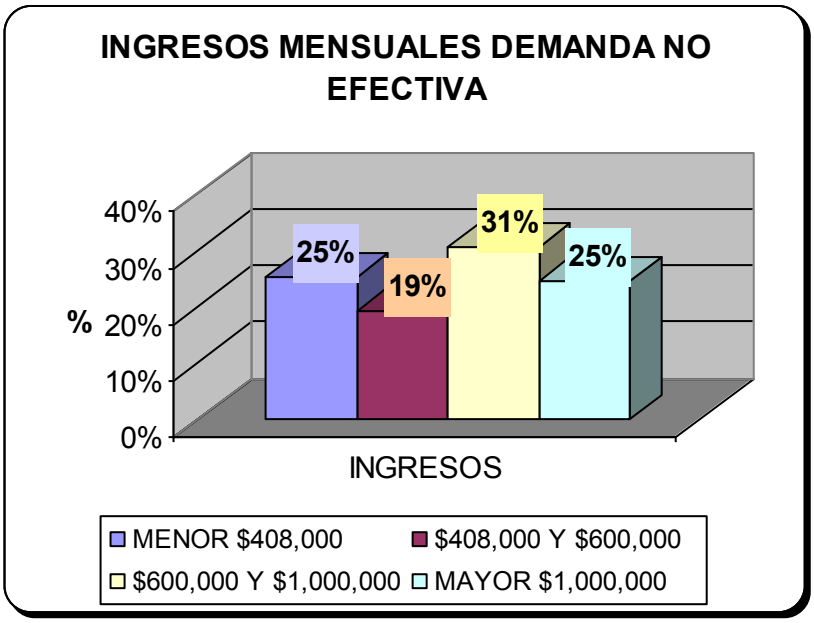
Se le preguntó al jefe de hogar acerca de que acabados sacrificaría a cambio de una reducción en el precio y se obtuvo como resultado que un 25% no inmolaría ningún acabado, en igual proporción las familias encuestadas manifestaron sacrificar la calidad del parqueadero, dado que no poseen carro particular.

El 50% de estas familias afirmó darle prioridad al precio de la vivienda al momento de comprar y en cuanto a la cuota mensual a pagar el 73% de la demanda no efectiva argumentó poder cancelar dichas cuotas con valores menores a $250.000. Por su parte el 42% de las familias objetó que para el pago de la cuota inicial haría uso de ahorros programados.

El 45% de la demanda que no se hace efectiva vive en arriendo e indica que paga una cuota mensual de arriendo entre $100.000 y $249.000 en su mayoría y además señala que la razón por la cual no ha adquirido vivienda es por que no cumple con los requerimientos financieros, razón a la que le corresponde un 76%.

2.3.2. Perfil socioeconómico de las familias de los estratos III, IV y V que planean adquirir vivienda financiada pero no cumplen con las condiciones financieras

Gráfica Nº 25

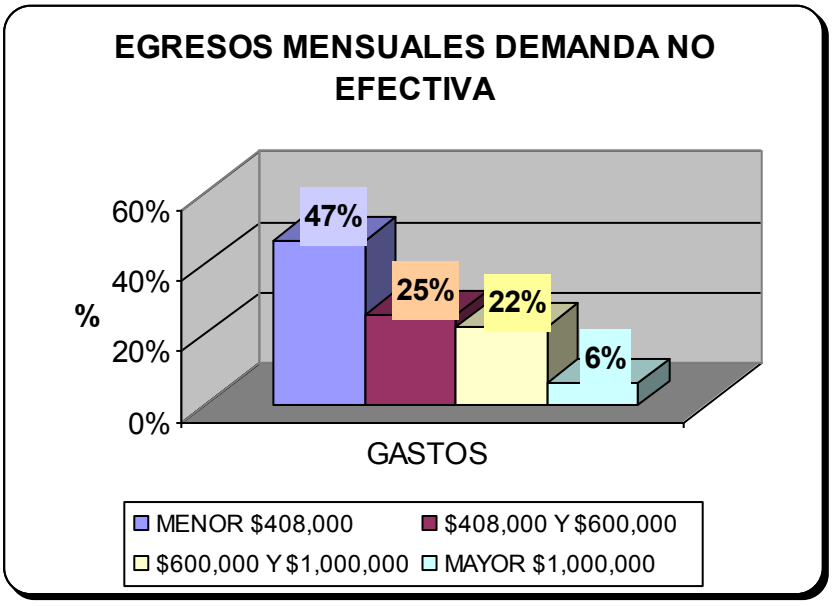


Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

El 31% de las familias que conforman la demanda no efectiva, recibe un ingreso que va desde $600.000 a $1.000.000.

Estas familias poseen un ingreso promedio de $793.413 con un promedio de gasto correspondiente a $513.460, esto corrobora el hecho de que son familias que no cuentan con la capacidad de ahorro suficiente para pagar las cuotas mensuales o la cuota inicial de la vivienda deseada, a diferencia de los ingresos y gastos promedios de la demanda efectiva que si les permiten cumplir esas condiciones.

Gráfica Nº 26



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

En este caso, el 47% de las familias expresó tener un nivel de gasto menor o igual $408.000, esta condición es razonable, teniendo en cuenta el hecho que sus ingresos no son lo suficientemente altos, lo que los obliga a no ser irracionales con sus gastos.

2.4. FAMILIAS QUE NO PLANEAN ADQUIRIR VIVIENDA

En la ciudad de Santa Marta el 55% de las familias (15.988) manifestó no querer comprar vivienda nueva, de las cuales el 69% posee vivienda propia y el 15% se encuentra pagando la vivienda actual, razón por la cual estas familias no desean comprar otra vivienda. Igualmente el 9% de las familias que no desean adquirir vivienda expresó vivir en arriendo y argumentó pagar un alquiler comprendido entre $100.000 y $249.000 lo que equivale a un 56%.

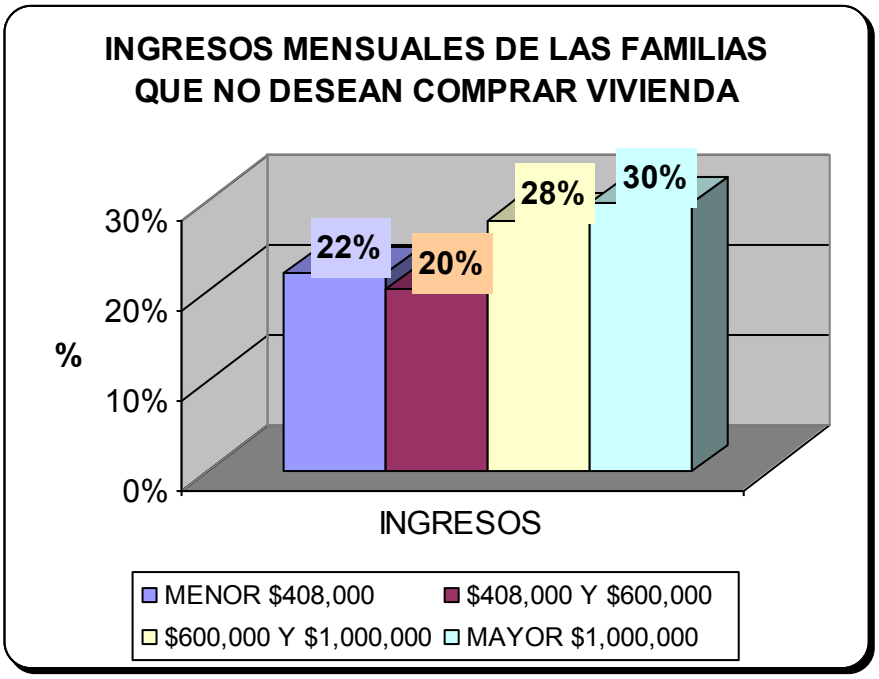
2.4.1. Características generales

El motivo al que aluden las familias que viven en arriendo la decisión de no comprar vivienda, es no cumplir con los requisitos financieros que exigen los bancos comerciales en lo que a documentos y condiciones se refiere. Esto corrobora la hipótesis planteada de que los demandantes de vivienda no pueden acceder a la misma dado los altos requerimientos en materia de crédito.

Analizando la capacidad de ahorro de las familias que viven en arriendo y no desean adquirir vivienda, se determinó que el 91% tiene capacidad de compra; asumiendo una equivalencia entre el valor del arriendo y la cuota mensual que pagaría por el crédito.

2.4.2. Perfil socioeconómico de las familias de los estratos III, IV y V que no planean adquirir vivienda.

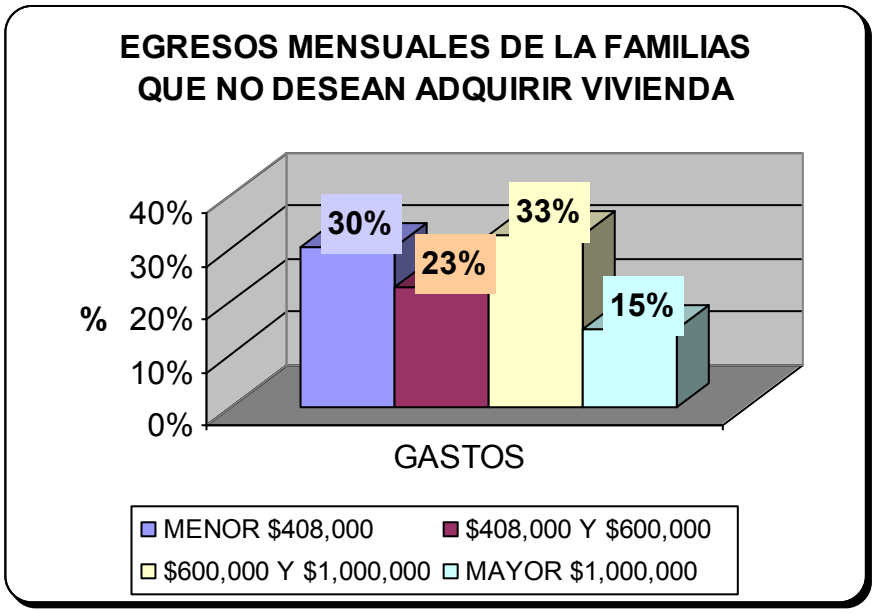
Gráfica Nº 27



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Se observa que el 30% y el 28% de las familias que no planean adquirir vivienda, presenta ingresos superiores a $600.000, así mismo promedian un ingreso de $892.414, superior al de las familias que quieren comprar vivienda y no cumplieron realmente con las condiciones financieras que se les exige.

Gráfica Nº 28



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Las familias de los estratos III, IV y V que no planean adquirir vivienda tienen un gasto promedio de $697.883, comparado con sus ingresos promedios, se refleja que no poseen una capacidad de ahorro óptima para asumir créditos hipotecarios.

El 33% de las familias tienen egresos mensuales comprendidos entre $600.000 y $1.000.000, seguido por un 30% que gasta menos de $408.000 mensualmente y el 15% más de $1.000.000.

3. OFERTA DE VIVIENDA EN SANTA MARTA

Para analizar la oferta se recurrió a las diferentes constructoras inscritas a la Cámara de Comercio de Santa Marta. El criterio principal para seleccionar las constructoras a las cuales se les aplicó la entrevista fue, que se encontraran en el momento del desarrollo de la investigación, realizando proyectos de construcción de vivienda para los estratos III, IV y V.

3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA OFERTA

Los principales motivos por los que las constructoras visitadas decidieron invertir en la ciudad de Santa Marta fueron por un lado, la reactivación del sector de la construcción que en los últimos años se ha venido incrementando, además de la incursión de empresas como Protabaco y la dinámica creciente del comercio en la ciudad con el establecimiento de centros comerciales, que se caracterizan por generar empleo y por ende aumentar los ingresos de la población, acrecentándose así la demanda. Por otro lado, las constructoras expresaron que invertían en el sector por razones de posicionamiento y reconocimiento, factores que les proporcionan la experiencia suficiente para seguir invirtiendo en nuevos proyectos. Igualmente, otras constructoras afirman que existe un déficit de vivienda que consideran poder disminuir; aunada a esta razón, el hecho de que en Santa Marta todavía hay suficiente espacio para urbanizar.

A la par, afirmaron que las decisiones de inversión son impulsadas por las condiciones actuales de mercado, es decir, los incrementos en la demanda de vivienda, entre otros. A pesar de que los precios de los insumos utilizados en el proceso productivo actualmente están incrementándose, no constituyen un factor que inhiba la inversión en la construcción.

En cuanto a las características de las viviendas que pone a disposición la oferta se tiene que, en correspondencia con la demanda, los servicios comunes del entorno que se ofrecen son celaduría, parqueadero, zonas verdes, juegos infantiles, canchas múltiples y salón social.

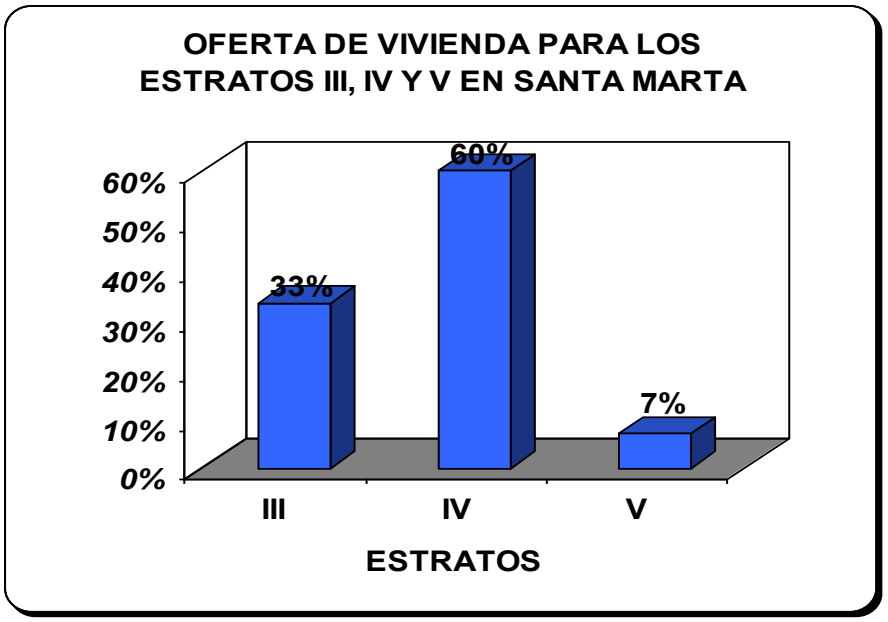
Los acabados que las constructoras acceden a omitir a cambio de una reducción en el precio al cliente, son, para el caso de estrato IV y V, los lavamanos, los clóset y las cocinas integrales, salvo el caso de algunas constructoras que no ceden a omitir algún acabado en estos estratos. Para el estrato III, las constructoras son más flexibles y omiten por lo general acabados como el de los enchapes de los baños, de la cocina y los pisos de la sala, viéndose esto reflejado en el precio final de las viviendas disponibles. Es de anotar que aunque lo razonable seria reducir acabados para disminuir el precio final de la vivienda, generalmente las familias del estrato V piden omitir ciertos acabados que ofrece la constructora (pisos, enchapes de los baños), para instalar aquellos que son de su agrado y que muchas veces son de un precio superior.

3.1.1. Inventario de vivienda en Santa Marta

Actualmente se adelantan dentro del casco urbano de la ciudad de Santa Marta, y específicamente en los estratos III, IV y V, aproximadamente diez proyectos de vivienda.

De estos 10 proyectos, 3 van dirigidos al estrato III con un total de 425 viviendas; 4, al estrato IV con un total de 765 viviendas; y 3, al estrato V con 90 viviendas, para un total de 1280 unidades habitacionales disponibles para satisfacer la demanda.

Gráfico Nº 29



Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

3.1.2. Precio y área construida

El precio promedio de las viviendas en el estrato III es de, $36.506.000, en el estrato IV $68.431.725 y en el V $93.333.333, pudiendo concluir que dicho valor promedio va incrementándose a medida que sube el nivel de estratificación.

El área construida en metros cuadrados por vivienda es más amplia a medida que aumenta el estrato, esto debido a que el número de habitaciones y de baños aumenta en estratos más altos, así como salas acondicionadas para estudio y otro tipo de actividades. La explicación económica de este hecho radica en que en niveles de ingresos superiores, las familias tienden a desear residencias mucho más amplias y cómodas para tales fines.

Para algunas de las constructoras que invierten en los estratos estudiados, específicamente en el IV y V, el valor de las viviendas no depende directamente del precio de los materiales e insumos utilizados en la construcción de la misma, sino que dependen, en primera instancia, del área de construcción, los acabados y las especificaciones de las viviendas, donde las especificaciones son las distintas áreas construidas y su distribución dentro de la vivienda.

Estas razones están fundamentadas en el hecho de que, como se describió anteriormente, en los estratos IV y V, no se omiten acabados relacionados con

materiales como pintura, estuco, entre otros; sino, con acabados que son complementarios a las especificaciones de las viviendas como estufas, cocinas integrales, clóset, etc. En segunda instancia arguyen que el valor de la tierra y la ubicación, son factores que influyen directamente en el precio de la vivienda, además del tiempo de entrega y las condiciones de mercado, en cuanto a competencia se refiere.

3.2. CONDICIONES DEL MERCADO

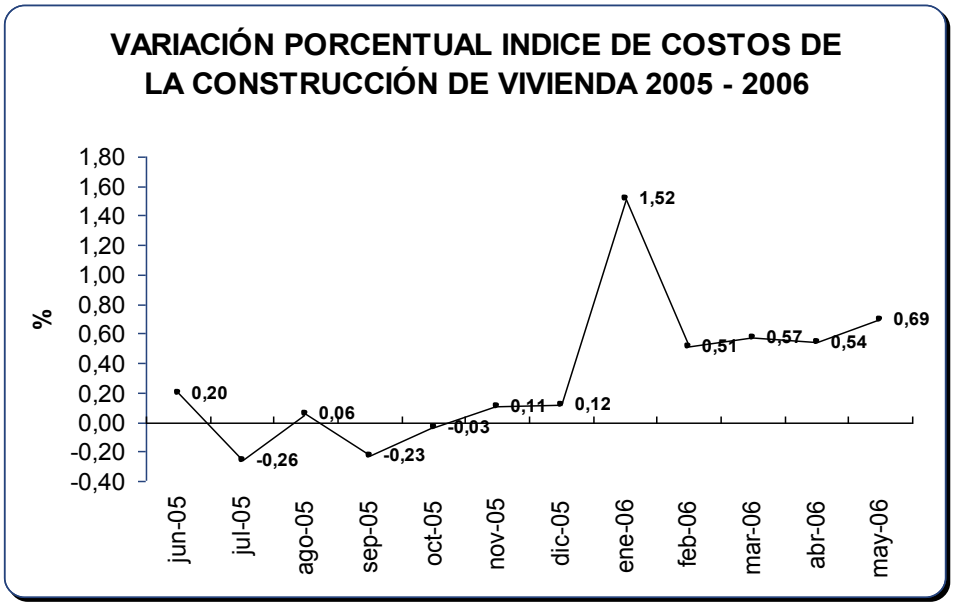
3.2.1. Retorno de las actividades económicas

Las constructoras entrevistadas fueron bastante reservadas a la hora de suministrar información en cuanto a su margen de utilidad. No obstante, hubo algunas constructoras que manifestaron gozar de un margen de utilidad del 9% en unos casos y del 10% en otros. Esta información permitió concluir que en promedio, en las restantes constructoras, dicho margen debía ser superior al 7%, dado que a Junio de 2006 la DTF era de 6.13% E.A. y es indudable el hecho de que no es rentable invertir en nuevos proyectos si no se va a recibir ganancias superiores a esta tasa.

3.2.2. Costos de construcción de la vivienda

Los costos de construcción de vivienda han venido incrementándose en los últimos meses, según el DANE, el aumento ha sido de 3,88% entre enero y mayo, y para el presidente de Fedelonjas, Sergio Mutis, los costos de construcción se han incrementado entre 6% y el 12% y esos mismos aumentos los reflejan en los precios finales de venta.

Gráfico Nº 30



Fuente: DANE y Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Se analiza el comportamiento de la variación del Índice de costos de construcción y se observa que para el segundo semestre del 2005 el índice presenta un

comportamiento atípico debido a que en los meses de julio, septiembre y noviembre presenta una variación del -0.26%, -0.23% y -0.03% respectivamente, para luego en el mes de enero del 2006, llegar a 1.52%, representando la variación más alta en el periodo estudiado. En los meses de febrero a mayo del presente año, la variación porcentual del índice se estabiliza hasta alcanzar en el último mes una leve alza del 0.69%.

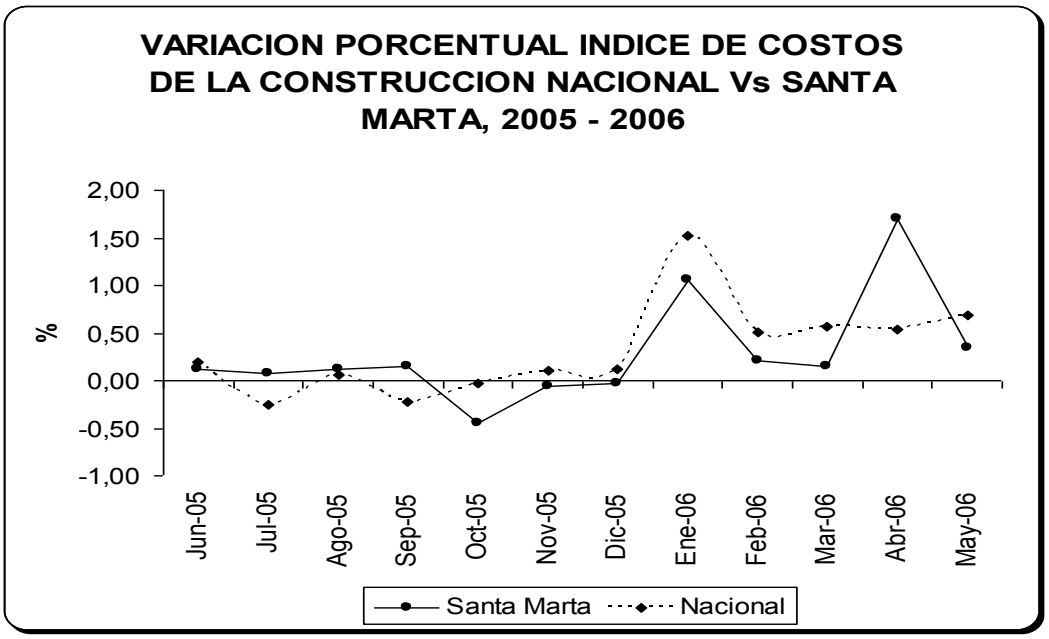
Para el DANE en lo corrido del año, el cemento gris es el que más incremento ha tenido (30.42%), seguido de los cables y los alambres (21.45%), hierros y aceros (12,97%) y bloques (9,64%). En tanto, las principales bajas se registraron en agua (-5,46), accesorios sanitarios (-1,63%) y muebles (-1,31%).

Para los constructores lo que más ha subido ha sido el hierro y el acero, ya que este es un insumo que está muy amarrado a los precios internacionales. A pesar del incremento en el costo del cemento gris y el blanco (7.01%), la demanda del cemento gris está creciendo entre el 3% y el 4% y la de concreto cerca del 22% niveles muy positivos para la comercialización de estos insumos.

Según estudios del DANE la perspectiva es que para el segundo semestre los precios del cemento seguirán con tendencia al alza, por la alta demanda que hay en el país, tanto por obras civiles como de proyectos comerciales, hoteleros y habitacionales.

Por otro lado, el creciente número de proyectos de construcción que hay en las ciudades, no ha habido escasez en la mano de obra y los aumentos de los salarios han estado ajustados según el incremento del ingreso mínimo autorizado por el Gobierno.

Gráfica Nº 31



Fuente: DANE y Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Comparando la variación porcentual del índice de costos de construcción Nacional con el de Santa Marta encontramos que la ciudad en los meses de junio a septiembre del 2005 se hallaba por encima del índice nacional, durante el mes de octubre hasta el mes de marzo del 2006 estuvo por debajo del nacional presentando un incremento porcentual significativo en el mes de enero de 1.06% y

en el mes de abril de 1.70% ubicándose por encima del promedio de todo el país, para en el mes siguiente tener una fuerte baja del 0.35% por debajo del nacional (0.69%).

A pesar de que el precio de los insumos principales para la construcción de vivienda han aumentado a nivel nacional, en la ciudad de Santa Marta, según el gremio constructor, la construcción no ha descendido, dada la alta demanda y la disponibilidad de crédito actual de que dispone el mercado financiero.

4. CAPACIDAD DE ABSORCIÓN DEL MERCADO

4.1. COBERTURA DE LA DEMANDA CON CRÉDITO HIPOTECARIO

Según cifras del DANE, el monto de los préstamos individuales desembolsados para compra de vivienda nueva y usada para el primer trimestre de 2006, alcanzó los $452.573 millones, de los cuales $222.808 millones fueron otorgados para compra de vivienda nueva y lotes con servicios y $229.765 millones para vivienda usada.

Cuadro N° 1. Valor créditos entregados, según entidades financieras I trimestre (2005 - 2006)

VALOR CRÉDITOS ENTREGADOS, SEGÚN ENTIDADES FINANCIERAS I TRIMESTRE (2005 - 2006)				
Años	**I trimestre**	**Variación %**	**Doce meses a marzo**	**Variación %**
Total créditos entregados				
2005	112537	19,72	437608	11,93
2006	137219	21,93	545596	24,68
Fondo Nacional del Ahorro				
2005	13677	65,72	59632	47,2
2006	18844	37,78	75199	26,1
Cajas y Fondos de vivienda				
2005	430	27,56	1743	-15,46
2006	413	-4	1493	-14,36
Banca Hipotecaria				
2005	98430	15,24	376233	7,99
2006	117962	19,84	468904	24,63

Fuente: DANE – Financiación de vivienda

“Al analizar el crecimiento anual del crédito total otorgado en el primer trimestre de 2006 (21,93%) frente al mismo trimestre de 2005 por entidad financiera, se encuentra que los créditos entregados por la banca hipotecaria aumentaron el 19,84%; los del Fondo Nacional de Ahorro, el 37,78%, y los de las cajas y fondos de vivienda disminuyeron el 4%. Al examinar el número de viviendas financiadas en el primer trimestre de 2006, frente al mismo período del año inmediatamente anterior, se observa un crecimiento del 14,73% en las unidades financiadas. En este comportamiento se encuentra que la banca hipotecaria registró un incremento

del 11,93%, y el Fondo Nacional de Ahorro del 35,32%, mientras que las cajas y fondos de vivienda registraron una reducción del 26,39%"[36].

En términos de distribución del crédito entregado para compra de vivienda durante los doce meses a marzo de 2006, la banca hipotecaria participó con el 85,95%, el Fondo Nacional de Ahorro, con el 13,78%, y las cajas y fondos de vivienda, con el 0,27%.

4.2. DISPONIBILIDAD DE CRÉDITO

En primera instancia, de acuerdo con la ley 546 de diciembre 23 de 1999, son muchos los beneficios que se le brindan al cliente a la hora de aspirar a un crédito de vivienda, entre ellos, poner a disposición del usuario del crédito de vivienda una fuente de recursos con condiciones especiales frente a otras líneas de crédito, tales como tasa fija, plazo hasta de treinta años, prohibición de capitalizar intereses, prepagos totales o parciales sin sanción, adicionalmente, se busca que durante el plazo del préstamo se mantenga estable la relación entre la cuota mensual y la capacidad de pago de los deudores (especialmente los asalariados), en la medida en que ambas se actualicen con la inflación. Adicionalmente, el monto que se otorga es del 70% del valor de la vivienda.

[36] DANE Financiación de vivienda I trimestre de 2006

En segundo lugar, otro factor que amplía la disponibilidad de los créditos de vivienda es la competencia actual de los bancos comerciales por atraer nuevos clientes con la aplicación de la estrategia de disminución de la tasa de interés y esta competencia entre entidades bancarias beneficia, finalmente, a los potenciales clientes creando un excelente momento para comprar vivienda.

Esta baja en la tasa de interés exige a los bancos crecer la cartera hipotecaria para recuperar las posibles pérdidas en su margen de utilidad; supliendo dicha baja con un incremento en el número de clientes.

A parte de los créditos ofrecidos a tasas bajas, están los créditos en pesos y en UVR, dándoles variedad de opciones a los clientes para la toma de créditos, trayendo de vuelta al sistema usuarios que perdieron con el sistema UPAC y atrayendo nuevos clientes. Los créditos en pesos se caracterizan por una tasa fija; esto permite tener la misma cuota mensual durante toda la vida del préstamo. Por su parte, la Unidad de Valor Real, que reemplazó a la UPAC, está atado a la inflación, esto significa que las cuotas mensuales suben o bajan con la misma dinámica de las tasas de interés y están sujetas a las fluctuaciones de la macroeconomía.

“La agresiva estrategia de colocación de créditos con tasas históricamente bajas, iniciada desde marzo, se traduce en cifras: entre enero y mayo del presente año,

entre los bancos AV Villas, Granbanco-Bancafé, BCSC, Bancolombia, Colpatria, Davivienda y el BBVA han desembolsado 963.391 millones de pesos en créditos de vivienda." [37]

Es posible afirmar que un crédito a tasas ínfimas contribuye a un mayor crecimiento del sector de la construcción de vivienda, específicamente, y refuerza a su vez el crecimiento económico.

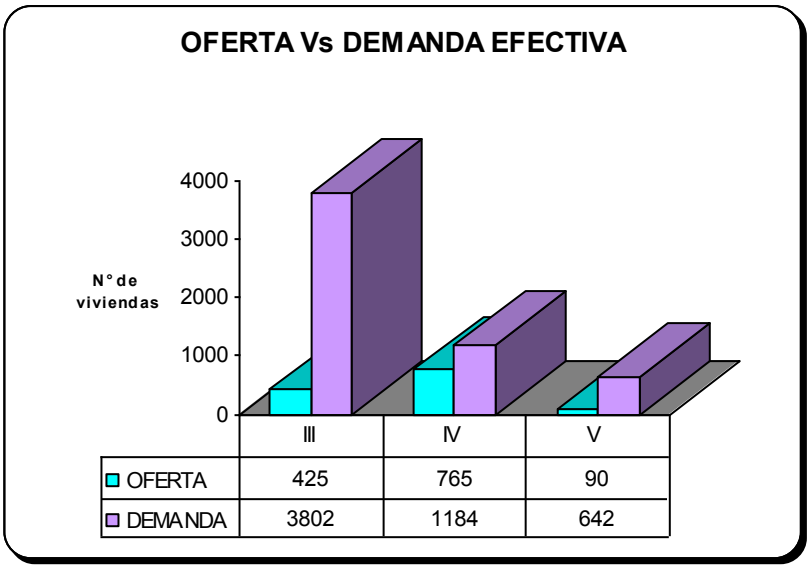
5. OFERTA Vs. DEMANDA EFECTIVA

Después de analizado el comportamiento del mercado de vivienda en la ciudad de Santa Marta, para los estratos en estudio, se pudo comprobar que existe una gran brecha entre el número de viviendas ofrecidas y demandadas, dado que se estimó una demanda efectiva del 43% (5.628 familias), de las cuales, las constructoras de la ciudad cubren aproximadamente 1.280 familias, lo que indica que se esta atendiendo sólo el 23% de la demanda.

Lo anterior ratifica que existe un déficit cuantitativo de vivienda de 4.348 unidades habitacionales, equivalente a un 77%.

[37] Art. La banca le pone acelerador a los desembolsos de vivienda. Publicado en www.portafolio.com

Gráfico Nº 32



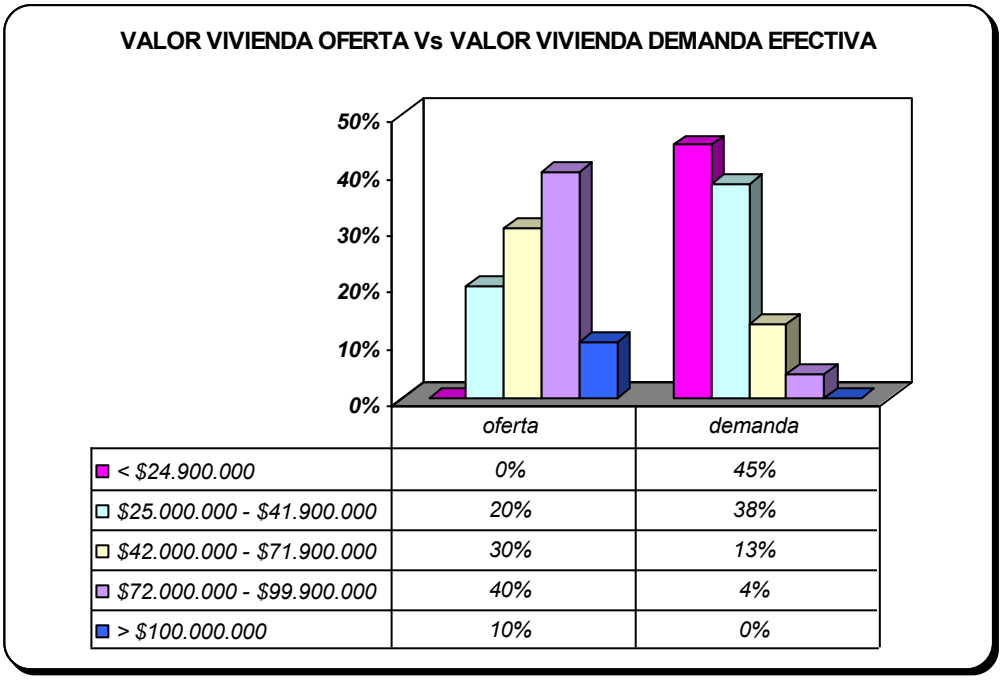
Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Con estas afirmaciones corroboramos la hipótesis planteada en cuanto al desequilibrio existente en el mercado de la vivienda; no obstante, por el lado de la oferta se comprobó que aunque en este momento en dicho mercado se este presentando un alza en los costos de construcción, esto no crea motivo alguno de represión para los que deseen invertir en el sector, situación que en años anteriores hubiera sido causa primordial de contención, en cuanto a inversión se refiere, en el sector de la construcción.

Por el lado de la demanda, se reveló que el factor más restrictivo para las familias son los altos requerimientos en materia de crédito, tanto en los altos valores de las

cuotas mensuales debido a las elevadas tasas de interés cobradas, como en la consecución de los documentos y condiciones exigidas para tal fin; sin embargo, hoy por hoy las tasas de interés han disminuido, situación que acelera el ritmo de adquisición de créditos para la compra de viviendas.

Gráfica Nº 33



	oferta	demanda
< $24.900.000	0%	45%
$25.000.000 - $41.900.000	20%	38%
$42.000.000 - $71.900.000	30%	13%
$72.000.000 - $99.900.000	40%	4%
> $100.000.000	10%	0%

Fuente: Aguilar S., Córdoba A., Ortíz M.

Confrontando el valor de las viviendas ofrecidas con los que desea la demanda efectiva, se observa que el mayor valor demandado por las familias en estudio es menor a $24.900.000, este valor no lo ofrece ninguna constructora de la ciudad.

La oferta dispone de viviendas con un valor comprendido entre $72.000.000 y $99.900.000 con un 40% del total, para el cual, solo el 4% de los demandantes se ajusta al precio que se ofrece en el mercado.

Por lo anterior se tiene, que el precio de las viviendas ofrecidas difiere en gran medida con lo deseado por la demanda efectiva de vivienda nueva.

6. CONCLUSIONES

En el mercado de vivienda en la ciudad de Santa Marta, específicamente en los estratos III, IV y V, existe una gran brecha entre el número de viviendas ofrecidas y demandadas.

La oferta sólo cubre un 23% de la demanda, lo que ratifica que existe un déficit cuantitativo de vivienda de 4.348 unidades habitacionales, equivalente a un 77%.

Los demandantes que comprarán vivienda de contado se agrupan en mayor porcentaje en el estrato V, y la cantidad de ellos se reduce en la medida en que disminuye el estrato.

El comportamiento del pago a crédito se concentra en su mayoría en el estrato III, reduciéndose a medida que aumentan los niveles de ingreso en cada estrato.

De total de la demanda potencial (13.089 familias), el 37% indicó pagarla de contado y el 63% (8.246 familias) busca la vía de la financiación para la adquisición de su vivienda.

Después de evaluadas las condiciones económicas de estas últimas, se evidenció que sólo el 10% de las familias se convierte en demanda efectiva, es decir, 824 familias. Dichas familias son las que podrán acceder a los créditos hipotecarios, dado que son las que cumplen con al menos dos de las condiciones financieras requeridas por las entidades bancarias.

De acuerdo con los parámetros establecidos en la investigación, se convierte en demanda efectiva total de vivienda el 43% de las familias, entre las que pagarán de contado y crédito, equivalente a 5.628 familias que manifestaron el deseo de adquirir vivienda. Del total de los que desean comprar vivienda financiada, el 46% tiene capacidad de ahorro, un 28% tiene capacidad de pago de la cuota mensual y sólo el 4% podrá cancelar la cuota inicial de la vivienda.

Los valores promedios mensuales correspondientes a los ingresos, egresos y ahorros de las familias estudiadas, son proporcionales a su nivel socioeconómico, observándose un incremento en los mismos a medida que aumenta la estratificación.

En la ciudad de Santa Marta los hogares son relativamente pequeños, debido a que en promedio están conformados por 4.6 personas, lo que indica que muy probablemente demandarán viviendas no muy amplias.

Analizando las condiciones brindadas por el sistema financiero colombiano, se observa que actualmente hay flexibilidad en los créditos hipotecarios otorgados a las familias, financiándoles el 70% del valor de la vivienda, ofreciéndoles una tasa fija, plazo hasta de treinta años, prohibición de capitalizar intereses, prepagos totales o parciales sin sanción, disminución de la tasa de interés, entre otras.

El factor más restrictivo para la adquisición de vivienda es el pago de la cuota inicial, que representa el 30% del valor del inmueble, sumado, al límite de tiempo que se le otorga a las familias para cumplir con el pago de este valor, que para muchas constructoras es de máximo 8 meses.

Como era de esperarse, el no cumplir con los requerimientos financieros que exigen las entidades bancarias, es la razón que con mayor peso afecta a las familias de ingresos más bajos que desean adquirir su vivienda. Para el estrato V esta razón no se constituye en impedimento alguno.

Sin embargo, dadas las condiciones actuales del sistema financiero mencionadas anteriormente, esta situación puede cambiar para mejoría y beneficio de los estratos económicos más bajos.

El principal motivo de la demanda efectiva para comprar vivienda es gozar de mayores comodidades, situación que refleja que las familias no se encuentran conformes con su vivienda actual, dado que el 68% de las familias que hacen parte de esta demanda poseen vivienda propia. En los tres estratos estudiados predominó el deseo seguir viviendo en el mismo, para el caso del estrato III y de pasarse a uno más bajo, para el caso del IV y el V, aludiendo estos últimos a procurar una mayor economía en el pago de los servicios públicos.

Del total de familias que manifestaron el deseo de adquirir vivienda financiada, el 90% (7.421 familias) no cumple con las condiciones financieras que le exigen los bancos comerciales, o lo que es lo mismo no se convierten en demanda efectiva.

La demanda potencial que no se hace efectiva es del 57%, es decir, 7.461 familias de un total de 13.089 de los estratos III, IV y V que manifestaron el deseo de adquirir vivienda. Estas familias poseen un ingreso promedio de $793.413 con un promedio de gasto correspondiente a $513.460, esto corrobora el hecho de que son familias que no cuentan con la capacidad de ahorro suficiente para pagar las cuotas mensuales o la cuota inicial de la vivienda deseada, a diferencia de los

ingresos y gastos promedios de la demanda efectiva que si les permiten cumplir esas condiciones.

Se concluyó que el impuesto predial no es una variable determinante en la decisión de adquirir vivienda nueva, el 72% de las familias en la ciudad de Santa Marta deben cumplir con esta obligación, es decir, 20.943 familias, de las cuales, el 39% no se percatan del pago del mismo.

Los acabados que las constructoras acceden a omitir a cambio de una reducción en el precio al cliente, son, para el caso de estrato IV y V, los lavamanos, los clóset y las cocinas integrales, salvo el caso de algunas constructoras que no ceden a omitir algún acabado en estos estratos. Para el estrato III, las constructoras son más flexibles y omiten por lo general acabados como el de los enchapes de los baños, de la cocina y los pisos de la sala, viéndose esto reflejado en el precio final de las viviendas disponibles. Generalmente las familias del estrato V piden instalar acabados que son de su agrado y que muchas veces son de un precio superior.

El precio promedio de las viviendas en el estrato III es de, $36.506.000, en el estrato IV $68.431.725 y en el V $93.333.333, pudiendo concluir que dicho valor promedio va incrementándose a medida que sube el nivel de estratificación.

El área construida en metros cuadrados por vivienda es más amplia a medida que aumenta el estrato.

El valor de las viviendas no depende directamente del precio de los materiales e insumos utilizados, sino que dependen, del área de construcción, los acabados, las especificaciones de las viviendas, el valor de la tierra y la ubicación, además del tiempo de entrega y las condiciones de mercado, en cuanto a competencia se refiere.

En la ciudad de Santa Marta, según el gremio constructor, la construcción no ha descendido, dada la alta demanda y la disponibilidad de crédito actual de que dispone el mercado financiero.

7. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la investigación en cuanto al tema tratado, se presentan las siguientes recomendaciones:

En primer lugar, y gracias a que hoy en día los demandantes de vivienda gozan de mayores posibilidades para acceder a un crédito que en años anteriores, es recomendable estudiar bien las solicitudes de dichos créditos, las condiciones y

documentos requeridos, entre otros, para identificar de esta manera, las mejores opciones ofrecidas dentro del sistema e identificar las tasas más bajas.

Un crédito a tasas bajas contribuye a un mayor crecimiento del sector de la construcción de vivienda, específicamente, y refuerza a su vez el crecimiento económico.

La competencia bancaria que genera la disminución en las tasas de interés de los créditos hipotecarios constituye un buen escenario para comprar vivienda y demuestra a su vez que dicha competencia está cambiando el sistema financiero.

En segunda instancia, el comportamiento de las familias de los estratos estudiados debe orientarse hacia la compra para inversión, dado que la coyuntura actual en este mercado, les ofrece las condiciones óptimas para tomar créditos más baratos con cánones mensuales que serían compensadas con la cuota de alquiler.

La oferta debe conocer bien las necesidades, gustos y preferencias del cliente potencial, de tal manera que le proporcione en sus actuales y futuros proyectos de vivienda, dichos aspectos para una mayor y total satisfacción de la demanda. Esto será más fácil y viable gracias a los resultados arrojados en este estudio.

Igualmente, la oferta debe orientarse hacia la demanda con la aplicación de nuevas técnicas en materia de construcción e insumos que hagan posible la construcción en escala de viviendas, llevando a ofrecer las mismas a un menor costo.

Dadas las condiciones actuales del mercado de vivienda, las ciudades, en especial Santa Marta, con el fin de agudizar su desarrollo y crecimiento, deberían aprovechar los espacios que son urbanizables, construyendo nuevas viviendas haciendo posible que se satisfagan las necesidades de la demanda.

Crear políticas flexibles que permitan el acceso al crédito a los trabajadores informales. Es indispensable para tal fin la intervención del gobierno y del sector privado.

Las condiciones para un mayor beneficio están dadas tanto para la oferta como para la demanda, lo importante ahora es aprovechar la oportunidad y facilidades que se presentan en el tema de adquisición de viviendas, de modo que se cumplan los derechos de todas las familias de tener una vivienda digna, como se plasma en la Constitución Política de Colombia.

A nivel local, el sector de la construcción esta avanzando a ritmos acelerados, los proyectos de vivienda actuales son numerosos, y aunque no cubran totalmente la

demanda, esto un buen indicio de que lo que se pretende es abarcarla absolutamente.

Este es un buen momento para invertir en Santa Marta, si bien es cierto, que su población pertenece en su mayoría al estrato III y por ende sus ingresos no son lo suficientemente elevados, las disponibilidad de los créditos hipotecarios están a favor de estas familias.

BIBLIOGRAFÍA

MORALES, M., SALAZAR, S., y otros. (2004). Demanda potencial y efectiva de vivienda en el Valle de Aburrá.

CLAVIJO, S., JANNA, M. y MUÑOZ, S. (2004). La vivienda en Colombia: Sus determinantes socioeconómicos y financieros. Banco de la República.

Hipotecaria Nacional de México. Estudio del mercado de la vivienda en Tabasco. (2005) Vía Internet: http://www.hipnal.com.mx/not_brujula.html

Hipotecaria Nacional de México. Estudio del mercado de la vivienda en Veracruz. (2005) Vía Internet: http://www.hipnal.com.mx/not_brujula.html

Hipotecaria Nacional de México. Estudio del mercado de la vivienda en Zacatecas. (2005) Vía Internet: http://www.hipnal.com.mx/not_brujula.html

UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA. Acuerdo del Consejo Superior Nº 003 de 1999. Santa Marta.

UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA. Acuerdo del Consejo Superior Nº 007 de 1999. Santa Marta.

WALLACE, Smith. Sociología y economía de la vivienda. Editorial Pax-México. México, 1973.

ARANDA V, Guadalupe. El mercado de vivienda y su enfoque neoinstitucional. México: Red Análisis Económico, 2006.

República de Colombia. Ley 546 de Diciembre 23 de 1999

MURILLO, Gabriel. UNGAR, Elizabeth. Política, vivienda popular y el proceso de toma de decisiones en Colombia. Bogota. Noviembre, 1978.

MELCONIAN, Carlos. Resultados atados a las expectativas. Vía Internet: www.topinmobiliario.com

ECHEVERRÍA RAMÍREZ, María Clara. Ascensos y descensos en la vivienda: mirada desde Medellín.

MARTINEZ, Ciro. Estadística y Muestreo. Ecoe ediciones, Bogota D.C. Onceava edición. 2002.

SACHS, Jeffrey. LARRAINE, Felipe. Macroeconomía en la Economía Global. Ed. Prentice Hall, 2ª edición. Marzo de 2002.

DANE. Documento sobre Financiación de vivienda. I trimestre de 2006. Vía Internet: www.dane.gov.co

DANE. Documento sobre índice de costos de la construcción de vivienda. Mayo de 2006. Vía Internet: www.dane.gov.co

Articulo “Comienza escalada de insumos de construcción”. Vía Internet: www.portafolio.com.co

Articulo “Comprar para arrendar”. Vía Internet: www.portafolio.com.co

Articulo “Al acceder al crédito tenga en cuenta...”. Vía Internet: www.portafolio.com.co

Articulo “La banca le pone acelerador a los desembolsos de vivienda”. Vía Internet: www.portafolio.com.co

ANEXOS

ANEXO 1. Formato de entrevista a constructoras

1. Cuantos proyectos de vivienda tienen planeado realizar?
2. Cuántos de estos proyectos de construcción de vivienda adelantan en estos momentos?
3. A cuál estrato va dirigido el proyecto?
4. Cuál es el motivo principal por el cual decidió invertir en esta ciudad?
5. Cuántas viviendas contiene su actual proyecto?
6. Cuánto es el área construida en metros cuadrados por vivienda?
7. Cuál es el número de habitaciones y baños de que disponen las viviendas que ofrece actualmente?
8. Cuál es el precio promedio de las viviendas que ofrece?
9. De qué depende directamente el precio de las viviendas?
10. Dentro del proyecto actual hay viviendas disponibles para la venta?

    Si ___ No___ Cuantas_____

11. Que servicios adicionales ofrece la vivienda?

    - ☐ Juegos infantiles
    - ☐ Zonas verdes
    - ☐ Parqueadero
    - ☐ Celaduría

12. Aspectos físicos que ofrece a cambio de una reducción en el precio de la vivienda?

    - ☐ El acabado de los baños
    - ☐ Calidad del parqueadero
    - ☐ Acabados de la cocina
    - ☐ Sin puertas interiores
    - ☐ Sin pintura

13. Cuánto es su margen de utilidad?
14. Ha pensado en invertir en nuevos proyectos?

    Si _____ No _____ Por qué?

15. Que motivaría esta nueva inversión ?
16. A cuáles estratos irían dirigidos estos nuevos proyectos?

ANEXO 2. Listado de constructoras Cámara de Comercio de Santa Marta

RAZÓN SOCIAL	ACTIVIDAD
ZUÑIGA Y PEREZ LIMITADA	CONSTRUCCIÓN
VELASQUEZ CONSTRUCCIONES LIMITADA.	COMPRA,VENTA,CONSTRUCCIÓN
V.A.L.A. INGENIERIAS CIA. LIMITADA.	DISEÑAR, CONSTRUIR, ASESORAR, INTERVENIR, IMPLEMENTAR PROYECTOS
URBE LIMITADA	CONSTRUCCIONES EN GERERAL. ASESORIA DE DISEÑO EN CONSTRUCCION.
URBANIZADORA VILLA CONCHA LTDA.	EJECUCION DE PROYECTOS URBANISTICOS Y CONSTRUCCION Y MANEJO DE HO
URBANIZACION VILLA LINDA LTDA.	CONSTRUCCION URBANIZACION VILLA LINDA
SOCIEDAD DE INVERSIONES VIVES Y CIA. LTDA.	REALIZAR OBRAS O ACTIVIDADES EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION,
SERVICIOS CINDIANA E.U.	ACTIVIDADES DE ARQUITECTURA E INGENIERIA.
SERVICIO GENERAL EN INGENIERIA Y CONSTRUCCION SERVING LTDA.	OBRAS DE INGENIERIA CIVIL DE TODA CLASE.
SEDICO LTDA.	CONSTRUCCION - ALQUILER DE MAQUINARIAS - SERVICIOS A EMPRESAS
SANCHEZ GIRON LUIS ENRIQUE	CONSTRUCCION
S. Y M. LIMITADA.	OBRAS DE INGENIERIA CIVIL Y PLANOS, COMPRA Y VENTA DE INMUEBLES,
PROYECTOS & SERVICIOS LIMITADA	CONSTRUCCION. SERVICIOS A EMPRESAS. INMOBILIARIA.
PROYECTO 2000 LTDA	CONSTRUCCION BIENES INMUEBLES, REPARACIONES OBRAS CIVILES
PROYECTAR E.U.	GESTION Y CONSTRUCION EN VIVIENDA -EJERCCIO EN ARQUI
PREFABRICAR LIMITADA	CONSTRUCCIONES DE INMUEBLES
LOGROS CIVILES LIMITADA	DISEÑO, CONSTRUCCION E INTERVENTORIA DE OBRAS CIVILES
LINERO DIAZ GRANADOS ARQUITECTOS ASOCIADOS LTDA.	CONSTRUCCION, URBANIZACION Y VENTAS.
LAS INDIAS DE OCCIDENTE E.U.	IMPORTACION MATERIALES DE CONSTRUCCION.
LAR CONSTRUCCIONES E.U	DISEÑOS ARQUITECTONICOS, HIDRAULICOS,SANITARIOS, ELECTRICOS
INVERSORA ORQUIDEA LTDA.	CONSTRUCCION Y BIENES RAICES.
INVERSORA DEL CARIBE S. A.	INMOBILIARIA CONSTRUCCION.
INVERSIONES Y CONSTRUCCIONES SANTA CRUZ LTDA (CONSTRUCTORA SANTA	CONSTRUIR, ADQUIRIR, ARRENDAR, ENEJENAR, ADMINISTRAR BIENES
INVERSIONES EL MAYOR LTDA	INVERSIONES EN CONSTRUCCIONES DE CASAS, APARTAMENTOS, EDIFICIOS Y
INVERSIONES C & S LTDA	INTERVENTORIA, CONSTRUCCION, MONTAJE Y ELABORACION DE PROYECTOS
INSTALACIONES Y SERVICIOS & CIA LTDA	CONSTRUCCIONES DE REDES DE GASEODUCTOS, DOMICILIARIOS E INSTALA
INMUEBLES Y RECREACIONES LIMITADA	CONTRUCCION DISEñOS, ARRIENDOS, REMODELACION DE INMUEBLES
INGENIERIA METALMECANICA DE COLOMBIA LIMITADA IMCOL LTDA.	ACTIVIDADES DE INGENIERIA METALMECANICA
INGENIERIA DE PROYECTOS ROMA EU	DISEÑO, CONSTRUCCION E INTERVENTORIAS DE OBRA CIVIL
INCO LIMITADA	CONSTRUCCIONES,INTERVENTORIAS,ESTUDIOS DE INGENIERIA
INCIS - INGENIERIA LIMITADA.	CONSTRACION DE CONSTRUCCION Y CONSULTORIA OBRAS PUBLICAS.
ICM. & CIA LTDA. INGENIERIA CONSTRUCCION Y METALMECANICA & CIA. L	DISEÑO, CONSTRUCCION , MONTAJE DE ESTRUCTURAS METALICAS
HIDRO-CON LTDA	CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES - CONSTRUCCION DE SISTEMAS DE RIEGO
GUTIERREZ INFANTE S. EN C. S.	CONSTRUCCION DE VIVIENDA RESIDENCIAL.
GRUPO ROMA & CIA. S. EN C.	CONSTRUCCION DE BIENES INMUEBLES(INVERSION). ALOJAMIENTO EN HOTEL
G.M.J. DISEÑOS LTDA.	DISEÑO ARQUITECTONICO
EDIFICAR LTDA.	CONSTRUCCION DE OBRAS DE ARQUITECTURA E INGENIERIA.
DICOVIL Y CIA. LTDA. (DISENO Y CONSTRUCCIONES VIVES LACOUTURE Y C	CONSTRUCCION Y OBRAS CIVILES
CPV LIMITADA	CONSTRUCCION DE INMUEBLES PARA LA VENTA, CONTEXTOS, DISEÑOS PROYE
CONSTRUSOCIAL LTDA	CONSTRUCCION.EN OBRAS CIVILES.
CONSTRUSERVICIOS SIGLO XXI LIMITADA	DISEñO, CONSTRUCCION, CONSULTORIA E INTERVENTORIA DE OBRAS CIVI-
CONSTRUIR SOLUCIONES DE INGENIERIA LIMITADA	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL.
CONSTRUIN LTDA	SERVICIO DE INGERIA
CONSTRUCTORA TAMACA S.A.	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL
CONSTRUCTORA R & L LTDA	CONSTRUCCION DE EDIFICIOS Y CASAS. COMPRAVENTA DE INMUEBLES.
CONSTRUCTORA JR E.U.	CONSTRUCCION DE EDICIFACIONES PARA USO RESIDENCIAL Y NO RESIDENCI
CONSTRUCTORA INFANTE VIVES S.A.	PRESTAR SERVICIOS, PROFESIONALES DE CONSULTORIA, ESTUDIO CONSTRUC
CONSTRUCTORA INFANTE VERGARA Y CIA LTDA.	DISENO Y CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES Y ARQUITECTONICAS.
CONSTRUCTORA FILADELFIA LTDA	CONSTRUCCION Y VENTA DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL COMERCIALI-
CONSTRUCTORA DE VIVIENDA SANTA MARTA LIMITADA	DISEÑO Y CONSTRUCCION DE OBRAS DE CARACTER ARQUITECTONICO,
CONSTRUCTORA DE OBRAS EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO –CONSTRUOBRAS	CONSTRUCCION- SERVICIOS A EMPRESAS.
CONSTRUCTORA ALFA 21 LIMITADA	CONSTRUCCION OBRAS CIVILES.
CONSTRUCTODO LIMITADA	CONSTRUCCION Y VENTA DE EDIFICIOS Y CASAS.
CONSTRUCCIONES SANTANDER LTDA.	CONSTRUCCION DE BIENES INMUEBLES.
CONSTRUCCIONES POBLAR LIMITADA	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO NO RESIDENCIAL
CONSTRUCCIONES PALACIO VALENCIA LIMITADA	CONSTRUCCIONES DE INMUEBLES Y VENTAS DE LOS MISMOS, DISEÑOS DE
CONSTRUCCIONES L.C. LTDA.	DISEÑAR, CONSTRUIR, ASESORAR , IMPLEMENTACION DE PROYECTOS DE
CONSTRUCCIONES JIMENEZ LTDA.	CONSTRUCCION Y VENTA DE BIENES RAICES
CONSTRUCCIONES DAZA RAMIREZ Y CIA. LIMITADA	DISEÑO, CONSTRUCCION Y MANTENIMIENTO DE OBRAS CIVILES, ALQUILER Y
COMERCIALIZADORA Y CONSTRUCTORA PORVENIR LIMITADA	CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES
CCI LTDA-CONSTRUCCIONES Y CONSULTORIA DE INGENIERIA LTDA	CONSTRUCCION
CASTRO PANESSO SOCIEDAD EN COMANDITA	URBANIZADORA - CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES Y DE INGENIERIA

ANEXO 3. Proyectos de las constructoras entrevistadas

CONSTRUCTORA	NOMBRE DEL PROYECTO	N' VIVIENDAS	ESTRATO
ZUÑIGA Y PEREZ LIMITADA	Portales de la avenida	41	V
SOCIEDAD DE INVERSIONES VIVES Y CIA. LTDA.	Balcones de Catalina	20	IV
CONSTRUCCIONES PALACIO VALENCIA LIMITADA	Villas de Santa Cruz	176	III
CONSTRUCCIONES JIMENEZ LTDA.	Bulevar la 19	355	IV
CASTRO PANESSO SOCIEDAD EN COMANDITA	Urb. Privilegios	111	IV
VASQUEZ Y VAZQUEZ	Caribe inn	37	V
	Caribe inn II	12	V
	Villa cely	36	III
CONSTRUCTORA TAMACA S.A.	Balcones del Libertador	213	III
	Bavaria Country	279	IV

ANEXO 4. Colombia Índice de Costos de Construcción de Vivienda (ICCV)

Variación por ciudades 2004 – 2006

Variaciones mensuales 2005

Ciudad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Octubre	Nov	Dic	Corrido
Total ICCV	**0,80**	**0,59**	**0,46**	**0,39**	**0,45**	**0,20**	**-0,26**	**0,06**	**-0,23**	**-0,03**	**0,11**	**0,12**	**2,69**
Medellín	0,77	0,38	0,42	0,75	0,50	0,30	-0,53	-0,11	-0,32	0,52	-0,27	-0,03	2,38
Barranquilla	0,97	0,20	0,37	0,06	0,10	0,30	-0,01	0,04	-0,10	0,10	-0,26	0,12	1,9
Bogotá	0,98	1,02	0,62	0,11	0,45	0,08	-0,37	0,21	-0,23	-0,19	0,22	0,20	3,14
Cartagena	0,04	-0,20	0,34	-0,17	0,06	0,41	-0,27	0,00	-0,06	0,15	0,05	0,04	0,37
Manizales	1,74	-0,03	0,18	0,23	0,49	0,27	0,14	0,03	-0,23	0,06	-0,17	0,05	2,79
Popayán	-0,01	1,15	1,19	0,29	0,77	0,27	-0,10	-0,11	-0,05	-0,01	0,53	0,13	4,12
Neiva	0,12	-0,22	0,11	0,35	0,26	1,60	0,81	-0,35	0,00	-0,02	0,15	0,06	2,88
Santa Marta	-0,26	-0,29	0,08	0,46	0,20	0,12	0,08	0,12	0,15	-0,45	-0,06	-0,03	0,12
Pasto	0,79	-0,93	0,33	0,35	0,46	0,12	0,11	-0,06	-0,05	-0,51	0,13	0,05	0,81
Cúcuta	1,90	0,52	0,29	0,35	-1,37	0,10	0,11	-0,08	-0,03	-0,01	-0,12	0,01	1,65
Armenia	1,25	0,24	0,39	0,51	0,93	0,30	-0,01	-0,04	-0,15	-0,01	-0,28	-0,16	3
Pereira	0,46	-0,11	0,81	0,52	0,86	0,16	0,33	-0,09	0,06	0,24	0,11	0,24	3,63
Bucaramanga	1,17	0,78	-2,83	0,20	0,17	0,19	0,01	-0,08	-0,30	0,02	0,47	0,28	0,03
Ibagué	0,02	0,59	0,32	0,51	0,56	0,85	0,57	-0,06	-0,32	-0,36	0,29	0,11	3,1
Cali	0,32	0,08	1,06	1,19	0,61	0,19	-0,48	-0,06	-0,33	0,04	0,14	0,00	2,78

Variaciones mensuales 2006

Ciudad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Corrido
Total ICCV	**1,52**	**0,51**	**0,57**	**0,54**	**0,69**	**3,88**
Medellín	0,89	1,04	0,74	0,41	0,47	3,60
Barranquilla	2,37	0,19	0,05	0,60	0,28	3,52
Bogotá	1,53	0,30	0,65	0,54	0,82	3,90
Cartagena	0,85	0,48	1,12	0,73	0,56	3,79
Manizales	1,62	0,53	0,43	0,38	0,54	3,55
Popayán	1,06	0,33	0,27	0,14	0,37	2,18
Neiva	1,40	0,56	0,30	0,74	0,17	3,20
Santa Marta	1,06	0,21	0,15	1,70	0,35	3,51
Pasto	2,73	1,56	0,26	0,19	0,19	5,00
Cúcuta	3,57	0,57	0,91	0,29	0,40	5,84
Armenia	1,48	1,43	0,08	0,29	0,51	3,82
Pereira	1,24	0,52	0,47	0,42	0,94	3,64
Bucaramanga	3,72	0,67	0,75	0,42	0,29	5,95
Ibagué	0,23	1,25	0,14	0,48	0,73	2,86
Cali	1,34	0,34	0,48	0,72	0,87	3,79

ANEXO 5. Colombia, Índice de Costos de la Construcción de Vivienda (ICCV)

Variaciones porcentuales 1990 - 2006

Mes	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Enero	6,48	7,77	6,70	7,67	8,29	6,08	6,97	3,90	3,49	2,31	1,76	2,67	1,07	1,84	1,65	0,80	1,52
Febrero	3,38	2,75	2,64	3,49	2,76	3,55	2,19	4,06	3,90	1,44	1,32	1,58	1,44	2,28	2,44	0,59	0,51
Marzo	1,63	1,86	1,28	1,63	1,71	0,87	1,82	1,23	1,86	0,23	0,73	0,57	0,39	1,08	2,24	0,46	0,57
Abril	0,85	1,17	0,51	1,05	0,49	0,74	0,78	0,51	0,58	1,00	0,39	0,48	0,29	0,51	0,82	0,39	0,54
Mayo	1,91	0,71	1,54	1,23	0,45	0,68	0,80	0,52	0,24	0,68	0,44	0,29	0,38	0,69	0,50	0,45	0,69
Junio	1,53	0,49	1,64	1,94	1,07	0,52	0,30	0,83	-0,92	-0,07	0,51	0,37	0,15	0,15	0,17	0,20	
Julio	1,51	1,18	2,52	1,53	1,98	1,45	1,22	0,98	1,51	0,11	0,52	0,98	0,18	0,15	0,25	-0,26	
Agosto	2,42	1,13	1,64	1,72	0,90	0,48	1,06	0,62	1,46	0,52	0,61	0,00	0,24	0,25	0,11	0,06	
Septiembre	0,93	1,65	0,88	0,71	0,57	0,66	0,62	0,52	1,23	0,31	1,36	0,11	0,3	0,21	-0,06	-0,23	
Octubre	0,76	0,83	0,46	0,79	0,87	0,49	0,43	0,98	0,30	0,88	0,56	0,45	0,65	0,27	-0,17	-0,03	
Noviembre	0,48	0,58	1,59	0,58	0,80	0,48	0,24	0,95	0,87	1,61	0,46	0,23	0,67	0,6	-0,09	0,11	
Diciembre	0,51	0,29	0,78	0,62	0,79	0,58	0,62	1,28	1,19	0,71	0,57	0,24	0,66	0,38	-0,21	0,12	
En año corrido	**24,67**	**22,17**	**24,40**	**25,29**	**22,49**	**17,71**	**18,23**	**17,59**	**16,78**	**10,14**	**9,60**	**8,25**	**6,59**	**8,72**	**7,88**	**2,69**	**3,88**

ANEXO 6. Clasificación de la población de Santa Marta por estratos.

	VIVIENDAS	%	POBLACIÓN
Estrato I	4.199	9	33.596
Estrato II	5.599	12	44.795
Estrato III	20.665	44	165.320
Estrato IV	6.002	12	48.008
Estrato V	2.421	5	19.368
Estrato VI	7.462	15	39.693

Fuente: Secretaria de Planeación Distrital

ANEXO 7. COMUNAS Y BARRIOS DE LA ZONA URBANA

División Administrativa	Subdivisiones	
Comuna No. 1: MARIA EUGENIA – PANDO	1. Acacias 2. Alto Simón Bolívar 3. Calle 29 hasta la Cra. 5ª. 4. Calle 30 hasta la Cra. 3ª. 5. Ciudadela 29 de Julio 6. Concepción 7. Corea 8. Daniel Sánchez 9. El Mayor 10. El Trébol 11. 19 de Abril 12. La Lucha 13. Las Américas 14. Las Colinas del Pando 15. Loma Fresca	16. Manzanares 17. María Eugenia 18. Martinete 19. Murallas 20. Pando (y lotes con servicio) 21. Pando I 22. Pastrana 23. San Pablo 24. San José del S 25. 1º de Mayo 26. Tenería 27. Veinte de Enero 28. Villa del Carmen 29. La Lucha

División Administrativa	Subdivisiones	
Comuna No. 2: CENTRAL	1. Alambique 2. Bavaria 3. Bella Vista 4. Bolívar 5. Centro 6. Costa Verde 7. El Mayor 8. El Prado 9. Minuto de Dios 10. Miramar 11. Puerto Mosquito 12. Santa Cecilia 13. Santa Verónica 14. Taminaca 1 y 2 15. Tierra Baja	16. El Pueblito 17. El Territorial 18. Hab. Colón 19. La Esperanza 20. La Gran Vía 21. La Logia 22. La Tenería 23. Los Ángeles 24. Los Troncos 25. Trece de Junio 26. Santa Verónica 27. Urbanización El Refugio 28. Villa del Rosario 29. Zona del Mercado

División Administrativa	Subdivisiones	
Comuna No. 3: PESCAITO	1. Alfonso López 2. Almendros 3. Betania 4. César Mendoza 5. Cristo Rey (Nacho Vives) 6. El Pradito 7. El Recreo 8. Ensenada Juan XXIII 1 y 2 9. Ensenada Olaya 10. Manguitos 11. Miraflores 12. Norte 13. Obrero 14. Olaya Herrera	15. Pescaito 16. Pradito 15. San Fernando 16. San Martín 17. San Jorge 18. Urbanización Berlín 19. Urbanización Campo Alegre 20. Urbanización Guido 21. Urbanización Hábitat 22. Urb. Pérez Dávila 23. Urbanización Riascos 24. Urbanización Veracruz 25. 20 de Julio 26. Veracruz

División Administrativa	Subdivisiones	
Comuna No. 4: POLIDEPORTIVO - EL JARDIN	1. Alcázares 2. Alto Jardín 3. Andrea Doria 4. AV. Del Río (III Etapa) 5. Av. Libertador – entrada de Bastidas 6. Boston 7. César Mendoza 8. Cundí 9. El Recreo 10. Elvira María 11. Jardín 12. Juan XXIII 13. Las Vegas 14. Libertador 15. Los Cocos 16. Los Mangos 17. Los Naranjos 18. Mercado Público 19. Modelo 20. Municipal 21. Nueva Granada 22. Nuevo Jardín 23. Olivo 24. Pepe Hurtado 25. Perehuétano 26. Porvenir 27. Postobón	28. Recreo 29. Riascos 30. Salamanca 31. San Francisco 32. San José 33. Santa Catalina 34. Santa Catalina 2000 35. Santa Helena 36. 7 de Agosto 37. Simón Bolivar 38. Territorial 39. 13 de Junio 40. Urbanización Autopista 41. Urb. Benjamín Alzate 42. Urbanización Caracas 43. Urbanización El Río 44. Urbanización Elvira Mejía 45. Urbanización Guerrero 46. Urbanización Las Delicias 47. Urbanización Los Cerros 48. Urbanización Pradera 49. Urbanización Reposo 50. Urbanización San Carlos 51. Urbanización Santa Elena 52. Urbanización Santa Rita 53. Urbanización Silvia Rosa 54. Villa del Río

División Administrativa	Subdivisiones	
Comuna No. 5: SANTAFE - BASTIDAS	1. Alto Delicias 2. Altos Simón Bolivar 3. Bastidas 4. Belén 5. Benjamín Alzate 6. Buenos Aires 7. Cardonales 8. Chimila 1 y 2 9. Galicia 10. La Estrella 11. La Unión 12. Las Vegas 13. Los Fundadores 14. Luis R. Calvo 15. Miguel Pinedo 16. Nuevo Armero 17. Oasis 18. 8 de Diciembe 19. 8 de Febrero 20. 8 de Noviembre 21. Ondas del Caribe 22. Paraíso	23. 17 de Diciembre 24. Divino Niño 25. El Pantano 26. Esmeralda 27. Florida 28. Galán 29. Nueva Galicia 30. Santa Lucía 31. Salamanca 32. Salvador 33. Pamplonita 34. San Pedro Alejandrino 35. San Ramón 36. Santa Mónica 37. Santafé 38. Simón Bolívar 39. Tayrona 1 y 2 40. Urbanización Santa Lucía 41. Villa Aurora 42. Villa Betel 43. Villa del Carmen 44. Villa del Río

División Administrativa	Subdivisiones	
Comuna No. 6: PARQUE - MAMATOCO	1. Acacias 2. Acodis 3. Curinca 4. Av. Libertador - P. Mamatoco 5. Bolivariana 6. El Bosque 7. El Carmen 8. El Cisne 9. El Parque 10. El Refugio 11. El Trébol 12. Invasión Nueva 13. La Lucha - 19 de Abril 14. Los Trupillos 15. Luz del Mundo 16. Malvinas 17. Mamatoco 18. Nueva Colombia 19. Nueva Mansión 20. Nueva Venecia	21. 8 de Febrero 22. Once de Noviembre 23. Quebrada M. 24. Rodrigo Ahumada 25. San Tropel 26. Santa Clara 27. Santa Lucía 28. Tres Puentes 29. Urbanización Alejandrina 30. Urb. Concepción 1,2,3,4,5 31. Urbanización Garagoa 32. Urbanización Villa del Mar 33. Villa Ely 34. Villa Italia 35. Villa Marina 36. Villa Mercedes 37. Villa Sara 38. Villa Toledo 39. Villa Trinidad 40. Villa U 41. Yucal 1 y 2 42. 20 de Octubre

División Administrativa	Subdivisiones	
Comuna No. 7: GAIRA - RODADERO	1. Cerro Intermedio 2. Cerro La Llorona 3. Cerro La Virgen 4. Cerro M. 5. Cristal 6. Doce de Octubre 7. Gaira – Centro 8. Eduardo Gutiérrez 9. El Carmen 10. El Socorro 11. El Valle de Gaira 12. La Magdalena	13. La Quemada 14. La Quinina 15. Lago Dulcino 16. Las Colinas 17. Las Palmeras 18. Nueva Betel 19. Rodadero Tradicional 20. Sarabanda 21. Vereda Mosquito 22. Villa Berlín 23. Villa Tanga - Puente

División Administrativa	Subdivisiones	
Comuna No. 8: POZOS COLORADOS - DON JACA	1. Bello Sol 2. Bella Vista 3. Cristalina 4. Cristo Rey 5. Don Jaca Alto 6. El Mango 7. La Chivera 8. La Eva	9. La Paz 10. Limón 11. Los Lirios 12. Sircasia 13. Taroa 14. Totumo 15. Vista del Mar 16. Vista Hermosa

ANEXO 8. ENCUESTA MERCADO DE VIVIENDA
UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
PROGRAMA DE ECONOMÍA
SANTA MARTA

NOMBRE:_____ **ESTRATO:_____**
Nº DEL ENCUESTADOR _____ **FECHA:_____**
BARRIO:_____

1. Cuál es su ingreso mensual?

☐ ≤ 408.000
☐ 408.000 y 600.000
☐ 600.000 y 1.000.000
☐ ≥ 1.000.000

2. Cuál es su egreso mensual?

☐ ≤ 408.000
☐ 408.000 y 600.000
☐ 600.000 y 1.000.000
☐ ≥ 1.000.000

3. Cuantas personas habitan en esta vivienda?

_____

4. Paga impuesto predial?

Si _____ No _____

Cuanto $ _____

5. Cuanto paga impuesto predial?

$ _____

No sabe _____

6. La vivienda ocupada por este hogar es:

☐ Propia, pagada **(5)**
☐ Propia la están pagando **(5)**
☐ En arriendo **(10)**
☐ En usufructo
☐ Ocupante de hecho

7. En qué año adquirió la vivienda?

_____

Si es propia pagada pasa a la (8)
Si es propia pagando pasa a la (6)

8. Con cuáles de las siguientes entidades tienen préstamos de vivienda vigente?

☐ Banco ó CAV
☐ Fondo de empleado ó Cooperativa
☐ Empresa donde trabaja
☐ Fondo Nacional de ahorro
Pasa a la (7)

9. Cuanto paga mensualmente por el crédito?

$ _____

Pasa a la (8)

10. Ha pensado en adquirir otra vivienda?

☐ Si ☐ No

Si es positiva pasa a la (9)
Si es negativa termina la encuesta.

11. Cuál es el motivo principal para comprar otra vivienda?

☐ Comprar para invertir
☐ Gozar de mayores comodidades en su vivienda
☐ No pagar arriendo
Pasa a la (12)

12. Cuánto es su arriendo mensual?

☐ ≤ 100000
☐ 100000 a 250.000
☐ 250000 a 350000
☐ ≥ 350000

Pasa a la (11)

13. Cual es la razón por la cual no ha adquirido su vivienda?

☐ No cumple con los requerimientos financieros
☐ no cumplen sus expectativas
☐ La oferta es escasa
☐ no adquirir deudas
Pasa a la (8)

14. Cuál ha sido el tiempo de búsqueda de vivienda?

☐ 3 meses
☐ 3 – 6 meses
☐ 6 – 9 meses
☐ Más de 9 meses
☐ No ha buscado

Pasa a la (13)

15. Cual seria el valor de la vivienda que asumiría?

☐ 25 mill
☐ 26 – 42 mill
☐ 43 - 72 mill
☐ 73 – 100 mill
☐ 100 mill en adelante

Pasa a la (15)

16. Cual es el estrato en el que aspira vivir?

☐ 1
☐ 2
☐ 3
☐ 4
☐ 5
☐ 6
Pasa a la (16)

17. Que clase de servicios comunes le gustaría tuviera el lugar donde vive?

☐ Juegos infantiles
☐ Zonas verdes
☐ Parqueadero
☐ Celaduría
☐ Todos
Pasa a la (17)

18. Acabados que sacrificaría a cambio de una reducción en el precio final de la vivienda?

☐ El acabado de los baños
☐ Calidad del parqueadero
☐ Acabados de la cocina
☐ Sin puertas interiores
☐ Sin pintura
☐ Ninguno
Pasa a la (18)

19. Que motivo le da mas prioridad al momento de comprar?

☐ El precio
☐ El diseño
☐ La ubicación
☐ La amplitud
☐ La distribución

Pasa a la (19)

20. Cuál seria su forma de pago?

☐ Contado
☐ Crédito

Si es de contado pasa a la (20)
Si es a crédito pasa a la (21)

21. Cuales de la siguientes fuentes, utilizaría para la compra de esta vivienda?

☐ Fondo de empleado ó Cooperativas
☐ Préstamos de parientes ó amigos
☐ Ahorro programado
☐ Cesantías
☐ Otras Cual _____

22. Cuota mensual máxima que puede destinar para el pago de vivienda?

☐ $\leq$ 250.000
☐ 300.000 y 700.000
☐ $\geq$ 700.000
Pasa a la (22)

23. Origen de la cuota inicial?

☐ Ahorros programados
☐ Cesantías
☐ Venta actual de la vivienda
☐ Préstamo en la empresa
☐ Venta de otros activos
☐ Ingreso Mensual
Otra Cual _____

Termina la encuesta.