

vivienda y construcción

Más noticias del sector constructor en: www.metrocuadrado.com

‘El entorno es favorable para mover la oferta disponible en Colombia’

Los compradores de vivienda tienen variedad de opciones, entre ellas, más plazo para el pago de la cuota inicial, subsidios y un buen inventario.

Karen F. García Y.

Redacción Economía y Negocios

Al ofrecer los proyectos de vivienda, ya no es suficiente un buen precio o una arquitectura aceptable. Hay que ir más allá y esto implica entregarles a los compradores valores agregados como facilidades de financiación y más tecnología, e incluso, hacerla con base en las sugerencias de los inversionistas, es decir, a la medida.

Esto ha obligado a los constructores y a los promotores inmobiliarios a reevaluar la forma de manejar los negocios que, a pesar de los ajustes a la baja de algunos indicadores, mostraron una dinámica interesante en la oferta disponible a marzo pasado.

Así lo reveló Sandra Forero, presidenta de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol), quien señaló que las condiciones están dadas para la inversión: “La oferta nueva para el primer trimestre del 2017 alcanzó el máximo nivel histórico de proyectos: 3.486, en los cuales más de 125.000 unidades están disponibles”, explicó la directiva, quien agregó que por regiones sobresale Antioquia, con un inventario de 546 proyectos y 23.521 viviendas, seguido de Bogotá con 730 proyectos de 17.518 casas y apartamentos, y Cundinamarca, con 492 proyectos en los cuales hay 17.135 inmuebles (ver gráfico).

Las cifras también han reforzado una tendencia en alza: el fortalecimiento de la clase media. El informe de Coordinada Urbana, área de investigación de Camacol, lo confirma, ya que 7 de cada 10 viviendas disponibles se ofrecen para ese segmento, aunque el mercado social sigue moviendo negocios, sobre todo por el apoyo del Gobierno con el programa Mi Casa Ya.

Respecto a la apuesta al estrato medio, varios analistas coinciden en que ahora es más exigente y busca, más allá del inmueble, propuestas que les ofrezcan experiencias diferentes y que justifiquen la inversión.

Así está el inventario en el país

Fuente: Coordinada Urbana, Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol).



Menos convencionales

Al respecto, Manuel Benjamín García Turizo, presidente de la constructora El Poblado, asegura que varios de sus proyectos en el país dirigidos a este nicho han arrojado buenos resultados porque cambiaron la propuesta convencional.

“Por ejemplo, en Carmen de Apicalá (Tolima) tenemos una propuesta llamada zona

club integrada, que se construye primero mientras se comercializan los lotes. El valor agregado está en que el inversionista, sin haber desarrollado su vivienda, puede usar las zonas comunes y comerciales”. A esta estrategia de negocio, García le suma la posibilidad de pagar la cuota inicial en 36 meses, tendencia que también fue confirmada por Camacol en días pasados.

“Hoy, el pago de la cuota inicial se ha ampliado cerca de 6 meses por periodo, lo que favorece la inversión y reduce la carga financiera del hogar”, explicó Forero, quien anotó que en lo que va del año, el 29,2 por ciento de la población ha realizado los pagos iniciales en un tiempo estimado de 30 meses, lo que les da más campo de acción a los compradores.

La tecnología y el diseño también atraen clientes

A las variables ‘macro’ que mueven los gremios y el mismo Gobierno con estadísticas que trazan la dinámica del mercado, también hay que sumarles otras decisiones de los constructores para atraer compradores.

Por ejemplo, muchos entregan electrodomésticos de alta gama como parte del paquete que adquieren los inversionistas. La tecnología, que también está incluida en las ofertas, ahora va más allá de sistemas de seguridad.

Hernán Alejandro Castro, gerente de Technoimport, destaca cómo muchos constructores están más interesados en innovar, por ejemplo, en el equipamiento de las zonas comunes. “Hace tiempo lo que se ofrecía era un salón social, un parque o una sala de juegos. Hoy en día se imponen modernas salas de cine para conjuntos residenciales que no son exclusivas para el estrato

alto”, señala.

Andrés Arango, directivo de la constructora Urbanum, le agrega a esto la importancia de saber leer el mercado con base en la estructura familiar. “Las familias estándar optan por conjuntos residenciales porque ofrecen seguridad y la facilidad de tener todo a la mano; en cambio, las parejas requieren soluciones tecnológicas y opciones menos clásicas, mientras que los millenials prefieren el diseño (armarios abiertos, como una tienda; cocinas, igualmente abiertas, y otras novedades relacionadas con la idea de hacer de su vivienda toda una experiencia”.

A propósito del perfil del comprador, Manuel Benjamín García, presidente de la constructora El Poblado, agrega que con los proyectos también se puede generar comunidad, capaz de apropiarse de su entorno en la medida en que se consolida la obra.



Andrés Arango, directivo de Urbanum.



Sandra Forero, presidenta de Camacol.



Manuel Benjamín García, presidente de El Poblado.

‘Precios del metro cuadrado y tasas se han ajustado’

En el país hay opiniones encontradas frente al valor del metro cuadrado. Al respecto, Camacol reveló que el precio promedio por en el estrato bajo está desde 810.000 pesos (el promedio total nacional es de 1,5 millones de pesos). Al respecto, se viene observando la demanda más alta en Santander, con 1,97 por ciento, y en Bogotá, con 1,95. Así mismo, la oferta disponible en el rango medio parte desde 1,4 millones de pesos por metro cuadrado, con un promedio nacional de 2,8 millones de pesos. En Bogotá es de 4,6 millones. Otro tema relevante es el del plazo para pagar la cuota inicial que, además, está

atado a las tasas de interés. De hecho, el Banco de la República bajó su tasa de intervención en días pasados; al hacerlo el impacto en la hipotecaria es importante y esto les da más confianza a los compradores, aunque vale recordar que este se reflejará en unos seis meses, especialmente en el momento de los desembolsos de los créditos que, según Camacol, han tenido en un buen desempeño en la oferta de hasta 250 millones de pesos donde está el 70 por ciento de las viviendas nuevas disponibles (54.682), mientras que el 26 por ciento es de Vivienda de Interés Social (VIS).

La ley dice
que alterar la

vivienda & construcción

EL TIEMPO

www.eltiempo.com - COLOMBIA SÁBADO 6 DE MAYO DE 2017

PÁG. 2 La vivienda no se puede usar para cuidar perros.

PÁG. 3 Charla, en Bogotá, del administrador del edificio más alto del mundo.

‘El entorno es favorable para mover la oferta disponible en Colombia’

Los compradores de vivienda tienen variedad de opciones, entre ellas, más plazo para el pago de la cuota inicial, subsidios y un buen inventario.

Karen F. García Y.
Redacción Economía y Negocios
Al ofrecer los proyectos de vivienda, ya no es suficiente un buen precio o una arquitectura aceptable. Hay que ir más allá y esto implica entregarles a los compradores valores agregados como facilidades de financiación y más tecnología, e incluso, hacerla con base en las sugerencias de los inversionistas, es decir, a la medida.

Esto ha obligado a los constructores y a los promotores inmobiliarios a reevaluar la forma de manejar los negocios que, a pesar de los ajustes que, a la baja de algunos indicadores, mostraron una dinámica interesante en la oferta disponible a marzo pasado.

Así lo reveló Sandra Forero, presidenta de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camaacol), quien señaló que las condiciones están dadas para la inversión: “La oferta nueva para el primer trimestre del 2017 alcanzó el máximo nivel histórico de proyectos: 3.486, en los cuales más de 125.000 unidades están disponibles”, explicó la directiva, quien agregó que por regiones sobresale Antioquia, con un inventario de 546 proyectos y 23.521 viviendas, seguido de Bogotá con 730 proyectos en los cuales hay 17.135 inmuebles (ver gráfico).

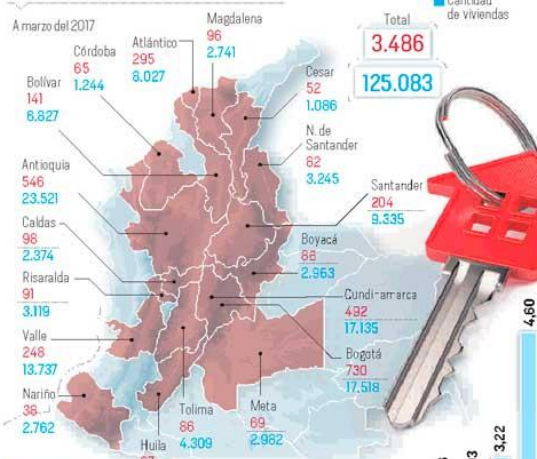
Las cifras también han reforzado una tendencia en alza: el fortalecimiento de la clase media. El informe de Coordinada Urbana, área de investigación de Camaacol, lo confirma, ya que 7 de cada 10 viviendas disponibles se ofrecen para ese segmento, aunque el mercado social sigue moviendo negocios, sobre todo por el apoyo del Gobierno con el programa Mi Casa Ya. Respecto a la apuesta al estrato medio, varios analistas coinciden en que ahora es más exigente y busca, más allá del inmueble, propuestas que les ofrezcan experiencias diferentes y que justifiquen la inversión.

Menos convencionales
Al respecto, Manuel Benjamín García Turizo, presidente de la constructora El Poblado, asegura que varios de sus proyectos en el país dirigidos a este nicho han arrojado buenos resultados porque cambiaron la propuesta convencional.

“Por ejemplo, en Carmen de Apicalá (Tolima) tenemos

Así está el inventario en el país

Fuente: Coordinada Urbana, Cámara Colombiana de la Construcción (Camaacol)



una propuesta llamada zona club integrada, que se construye primero mientras se comercializan los lotes. El valor agregado está en que el inversionista, sin haber desarrollado su vivienda, puede usar las zonas comunes y comerciales. A esta estrategia de negocio, García le suma la posibilidad de pagar la cuota inicial en 36 meses, tendencia que también fue confirmada por Camaacol en días pasados.

“Hoy, el pago de la cuota inicial se ha ampliado cerca de 6 meses por periodo, lo que favorece la inversión y reduce la carga financiera del hogar”, explicó Forero, quien

añotó que en lo que va del año, el 29,2 por ciento de la población ha realizado los pagos iniciales en un tiempo estimado de 30 meses, lo que les da más campo de acción a los compradores.

La tecnología y el diseño también atraen clientes

A las variables ‘macro’ que mueven los gremios y el mismo Gobierno con estadísticas que trazan la dinámica del mercado, también hay que sumarles otras decisiones de los constructores para atraer compradores.

Por ejemplo, muchos entregan electrodomésticos de alta gama como parte del paquete que adquieren los inversionistas. La tecnología, que también está incluida en las ofertas, ahora va más allá de sistemas de seguridad.

Hernán Alejandro Castro, gerente de Technoport, destaca cómo muchos constructores están más interesados en innovar, por ejemplo, en el equipamiento de las zonas comunes. “Hace tiempo lo que se ofrecía era un salón social, un parque o una sala de juegos. Hoy en día se imponen modernas salas de cine para conjuntos residenciales que no son exclusivos para el estrato alto”, señala.

Andrés Arango, director de Urbanum, le agrega a esto la importancia de saber leer el mercado con base en la estructura familiar. “Las familias estándar optan por conjuntos residenciales porque ofrecen seguridad y la facilidad de tener todo a la mano; en cambio, las parejas requieren soluciones tecnológicas y opciones menos clásicas, mientras que los millenials prefieren el diseño (armarios abiertos, como una tienda; cocinas, igualmente abiertas, y otras novedades relacionadas con la idea de hacer de su vivienda toda una experiencia”.

A propósito del perfil del comprador, Manuel Benjamín García, presidente de la constructora El Poblado, agrega que con los proyectos también se puede generar comunidad, capaz de apropiarse de su entorno en la medida en que se consolida la obra.



Andrés Arango, director de Urbanum. Sandra Forero, presidenta de Camaacol. Manuel Benjamín García, presidente de El Poblado.

‘Precios del metro cuadrado y tasas se han ajustado’

En el país hay opiniones encontradas frente al valor del metro cuadrado. Al respecto, Camaacol reveló que el precio promedio por en el estrato bajo está desde 810.000 pesos (el promedio total nacional es de 1,5 millones de pesos). Al respecto, se viene observando la demanda más alta en Santander, con 1,97 por ciento, y en Bogotá, con 1,95. Así mismo, la oferta disponible en el rango medio parte desde 1,4 millones de pesos por metro cuadrado, con un promedio nacional de 2,3 millones de pesos. En Bogotá es de 4,6 millones. Otro tema relevante es el del plazo para pagar la

cuota inicial que, además, está atado a las tasas de interés. De hecho, el Banco de la República bajó su tasa de intervención en días pasados; el haberlo en la hipotecaria es importante y esto les da más confianza a los compradores, aunque vale recordar que este se reflejará en unos seis meses, especialmente en el momento de los desembolsos de los créditos que, según Camaacol, han tenido en un buen desempeño en la oferta de hasta 250 millones de pesos donde está el 70 por ciento de las viviendas nuevas disponibles (54.682), mientras que el 26 por ciento es de Vivienda de Interés Social (VIS).

ADMINISTRAMOS SU EDIFICIO
EXPERIENCIA RESPONSABILIDAD HONESTIDAD

- Personal altamente calificado
- Plazo de responsabilidad civil de construcción y de manejo de fondos
- Plazos y tarifas sin competencia
- Cobertura judicial sin costo para el edificio

ORGANIZACIÓN INMOBILIARIA MARCA
Cll. 122 No. 7A-18 Of. 302
PBX: 6294060

ENTREGA INMEDIATA CON SOLO 10 MILLONES
y pague el saldo de la cuota inicial dentro de un año sin intereses*

Villa Caroline
Aptos de 2 y 3 alcobas

Av. K 15 # 143 - 71
Tel 317 661 1224 - 316 471 0240 - 2883070

VILLA HERNANDEZ & CIA
INGENIERIA Y CONSTRUCCION

Últimas 5 unidades

Vigencia hasta el 31 de Mayo de 2017
*Aplican Condiciones y Restricciones.
Ver en www.villahernandez.com

Bahía SOLERO
En Ricaurte Cundinamarca

Área construida desde: **57.78 m²**
Área construida hasta: **87.81 m²**

Precio desde **129.689.000**
Ingresos desde **5.235.089.000**

Mira que fácil es disfrutar del Sol

SALA DE NEGOCIOS
Via Ricaurte - Girardot Cll. 10 No. 1-2 Gostado Norte (Ricaurte C/maarca) • Cel: 317 441 5034
SHOWROOM BOGOTÁ
Carrera 16A No. 78-55 oficina 405 • Celular: 316 473 0631 • Teléfono: 611 4330

oikos CONSTRUCTORA
Cumbria CONSTRUCTORA
AMBIENTTI CONSTRUCTORA

www.ambientti.com.co - www.oikos.com.co