

**ESTUDIO DE DEMANDA DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE  
PASTO PARA EL AÑO 2009**

**LUZ MARINA ALVARADO AGUIRRE  
FRANCISCO JAVIER DORADO URBANO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
SAN JUAN DE PASTO  
2009**

**ESTUDIO DE DEMANDA DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE  
PASTO PARA EL AÑO 2009**

**LUZ MARINA ALVARADO AGUIRRE  
FRANCISCO JAVIER DORADO URBANO**

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de  
Economista**

**Asesor:  
MARCO ANTONIO BURGOS FLOREZ  
Especialista**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
SAN JUAN DE PASTO  
2009**

## **NOTA DE RESPONSABILIDAD**

“Las ideas y conclusiones aportadas en el trabajo de grado, son responsabilidad del autor”

Artículo 1 del acuerdo N° 324 de octubre 11 de 1966, emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

**Nota de aceptación:**

---

---

---

---

---

---

---

**Firma del asesor**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

**San Juan de Pasto, Noviembre de 2009**

## **AGRADECIMIENTOS**

Los autores se permiten agradecer a todas aquellas personas que de una u otra manera contribuyeron a la realización de esta investigación, especialmente al docente Marco Antonio Burgos por la asesoría y tiempo dedicado en el desarrollo de esta investigación, a la doctora María Del Socorro Urbano gerente regional Nariño de la Cámara Colombiana de la Construcción quien en cabeza del gremio nos brindaron la orientación y apoyo en la formulación y desarrollo de la investigación así como el apoyo financiero que demando este estudio, a los doctores Víctor Rivas Martínez gerente de la empresa Nuevo Horizonte y Germán Rodríguez director de INVIPASTO quienes nos ofrecieron toda su experiencia e información en el campo de la vivienda en nuestra región y por último a los docentes Ana María Córdoba y Edgar Rodríguez, jurados de esta tesis de grado por su calidad profesional y humana que se convierten en ejemplos a seguir.

## **DEDICATORIA**

A Dios, por permitirme alcanzar esta meta.

A mi familia, en especial a mis padres y hermanos, por su apoyo incondicional, confianza y ánimo brindado a lo largo de mi vida.

Luz Marina Alvarado Aguirre

A mis padres y hermano por su ejemplo y apoyo constante e incondicional que me brindan en la consecución de mis metas, en el crecimiento diario como persona

Francisco Javier Dorado Urbano

## **RESUMEN**

Este estudio llevado a cabo en convenio entre la Universidad de Nariño y la Cámara Colombiana de la Construcción -CAMACOL- se centra en el estudio de la demanda de vivienda tanto de interés social como superior a interés social en la ciudad de San Juan de Pasto, determinando las características socioeconómicas de los hogares y sus preferencias en cuanto a los inmuebles a adquirir, además de identificar la necesidad real de soluciones habitacionales de acuerdo a los requerimientos y niveles de ingreso que posean los hogares de los diferentes estratos socioeconómicos interesados en adquirir vivienda, así como también el número de viviendas que requieren los hogares dispuestos a adquirir vivienda y que no la encuentran porque no existen las suficientes unidades de vivienda en el mercado, enfocándose principalmente en soluciones habitacionales de interés social, además de conocer las preferencias de los hogares en cuanto a ubicación, espacios, materiales, precios, tipo y clase de construcción de la vivienda que desearían adquirir. Esta investigación se convierte en una guía para un mejor accionar de las empresas constructoras y de las instituciones comprometidas con el desarrollo del sector edificador en la ciudad de San Juan de Pasto, siendo acordes al orientar sus metas con las necesidades del medio.

## **ABSTRACT**

This study achieved in agreement between the Nariño University and the Colombian building chamber -CAMACOL- is centered on the study of the demand of housing service on both that of social interest and a higher level one in San Juan de Pasto city, determining the socio-economical characteristics of the homes and their preferences as to buildings to be acquired, besides identifying the real need of housing solutions according to the requirements and incoming levels that homes of different socio-economical status interested in acquiring a house have, as well as the number of houses that required by homes able to acquire a house and which don't find it because there aren't the enough units in the market, focusing mainly on housing solutions of social interest, besides knowing the preferences of homes related to location, space, materials, prices, type and kind of construction of the house they would like to acquire. This research is to become a guide of a better achievement of building companies and institutions engaged to the development of the building sector in San Juan de Pasto, being coherent in focusing their goals to the needs of the environment.



## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	15
1. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.1.1. Tema	16
1.1.2. Título	16
1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	16
1.2.1. Antecedentes del problema	16
1.2.2. Situación actual del problema	21
1.2.3. Formulación del problema	26
1.3. JUSTIFICACIÓN	27
1.4. OBJETIVOS	28
1.4.1. Objetivo General	28
1.4.2. Objetivos Específicos	28
1.5. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	28
1.5.1. Universo de estudio	28
1.5.2. Espacio geográfico	28
1.5.3. Tiempo	28
1.5.4. Tiempo necesario para desarrollar la investigación	28
1.6. MARCO DE REFERENCIA	29
1.6.1. MARCO TEÓRICO	29
1.6.2. MARCO CONTEXTUAL	40
1.6.3. MARCO LEGAL	42
1.6.4. MARCO CONCEPTUAL	44
1.7. METODOLOGÍA	48
1.7.1. TIPO DE ESTUDIO	48
1.7.2. TIPO DE INVESTIGACION	48
1.7.3. POBLACIÓN Y MUESTRA	48
1.7.4. DISEÑO DE PROCEDIMIENTOS Y MÉTODOS	49
1.7.5. TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	50
2. ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN DEL ÁREA URBANA DEL MUNICIPIO DE PASTO QUE INCIDEN EN LA DEMANDA DE VIVIENDA	51
2.1. Población - hogares y viviendas según estrato socio-económico	51
2.2. Tipo de edificación y clase de construcción de vivienda.	52
2.3. Habitabilidad y tenencia de la vivienda	54
2.4. Características generales de la demanda de vivienda	58
2.5. Sector preferido para adquirir vivienda	65
2.6. Forma de adquisición y precios de la vivienda	72

3. NÚMERO DE HOGARES CON POSIBILIDADES REALES DE ADQUIRIR UNA SOLUCIÓN DE VIVIENDA CARACTERIZANDO VIP Y VIS Y DIFERENTE A VIP Y VIS.	75
3.1. Interés de los hogares en adquirir vivienda	75
3.2. Búsqueda de vivienda en los últimos seis meses	76
3.3. Demanda efectiva de vivienda según estrato socio-económico	77
3.4. Demanda efectiva de vivienda según precio de venta	78
3.5. Demanda efectiva de VIP y VIS	79
3.6. Demanda efectiva diferente a VIP y VIS	80
4. NÚMERO DE HOGARES QUE PRESENTAN DEMANDA INSATISFECHA DE UNA SOLUCIÓN DE VIVIENDA TANTO DE VIP Y VIS Y DIFERENTE A VIP Y VIS.	82
4.1. Demanda insatisfecha de vivienda	82
4.2. Demanda insatisfecha como porcentaje de la demanda efectiva	83
4.3. Demanda insatisfecha de vivienda según tipo de solución	85
4.4. Déficit de vivienda en San Juan de Pasto	86
4.5. Déficit de vivienda por estrato socio-económico	87
5. CONCLUSIONES	89
6. RECOMENDACIONES	93
BIBLIOGRAFIA	95
NETGRAFIA	98
ANEXOS	99

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. El equilibrio – Stock y la oferta – flujo	33
Figura 2. Desplazamiento Curva de Demanda de Vivienda	34
Figura 3. Comportamiento Mercado de Vivienda	37
Figura 4. Ciudad de San Juan de Pasto	40

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Inversión en Infraestructura en 2009	25
Cuadro 2. Valor Subsidio Familiar de Vivienda Año 2009	47
Cuadro 3. Tamaño de la Muestra Demanda Potencial de Vivienda	49
Cuadro 4. Población, hogares y viviendas según estrato socio-económico	51
Cuadro 5. Tenencia de la vivienda	55
Cuadro 6. Distribución del ingreso familiar mensual por estrato socio económico y rango	58
Cuadro 7. Razones que justifican el desinterés por adquirir VIP y VIS	60
Cuadro 8. Razones que justifican el desinterés en adquirir vivienda diferente a VIP y VIS	62
Cuadro 9. Sector preferido para adquirir vivienda	66
Cuadro 10. Zonas urbanas de mayor preferencia para adquirir vivienda diferente a VIP y VIS	67
Cuadro 11. Zonas urbanas de mayor preferencia para adquirir vivienda VIP y VIS	68
Cuadro 12. Espacios mínimos deseados en la vivienda a adquirir	69
Cuadro 13. Espacios a sacrificar para adquirir vivienda	70
Cuadro 14. Materiales preferidos en la vivienda a adquirir	71
Cuadro 15. Recursos económicos para adquirir VIP y VIS	73
Cuadro 16. Rango de precios para adquirir vivienda diferente a VIP y VIS	74
Cuadro 17. Rango de precios para adquirir VIP y VIS según tipo de vivienda	74
Cuadro 18. Demanda efectiva de vivienda según precio de venta	78
Cuadro 19. Demanda efectiva de VIP y VIS según estratos socio-económicos	79
Cuadro 20. Demanda efectiva de VIP y VIS según rango de precios	79
Cuadro 21. Demanda efectiva diferente a VIP y VIS según estratos socio-económicos	80
Cuadro 22. Demanda efectiva diferente a VIP y VIS según rango de precios	81
Cuadro 23. Demanda insatisfecha de vivienda	82
Cuadro 24. Demanda insatisfecha como porcentaje de la demanda efectiva	84
Cuadro 25. Demanda insatisfecha de vivienda según tipo de solución	85
Cuadro 26. Déficit de vivienda por estrato socio-económico	87

## LISTA DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Gráfico 1 Ciclo de la construcción y del crédito hipotecario en Colombia, enero -1998 a abril -2009	22
Gráfico 2 Consumo de hogares e índice de confianza al consumidor	23
Gráfico 3 Disposición hacia la compra de vivienda	23
Gráfico 4 Tipo de construcción de la vivienda	52
Gráfico 5 Clase de construcción de la vivienda	53
Gráfico 6 Forma de habitabilidad de la vivienda	54
Gráfico 7 Composición Población-hogar –vivienda.	56
Gráfico 8 Distribución del ingreso familiar mensual	57
Gráfico 9 Razones que justifican el interés	59
Gráfico 10 Razones que justifican el interés en adquirir VIP y VIS	61
Gráfico 11 Tipo de vivienda deseada para adquirir	63
Gráfico 12 Estado deseado de la vivienda a adquirir	64
Gráfico 13 Clase de construcción para adquirir vivienda	65
Gráfico 14 Forma de adquisición de la vivienda diferente a VIP y VIS	72
Gráfico 15 Interés de los hogares en adquirir vivienda	75
Gráfico 16 Búsqueda de vivienda en los últimos seis meses	76
Gráfico 17 Demanda efectiva de vivienda según estrato socio-económico	77
Gráfico 18 Hogares y viviendas por estrato socioeconómico	86
Gráfico 19 Déficit de vivienda según estrato socio-económico	88

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
ANEXO A. FORMATO DE ENCUESTA NO VIS DIRIGIDA A LOS HOGARES DE LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO EN EL AÑO 2009	100
ANEXO B. FORMATO DE ENCUESTA VIS DIRIGIDA A LOS HOGARES DE LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO EN EL AÑO 2009	103
ANEXO C. CARTA DE COMPROMISO PARA TESIS DE GRADO CONVENIO CAMACOL-UNIVERSIDAD DE NARIÑO	106

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación se centra en el estudio de demanda de vivienda tanto de interés social como superior a interés social, teniendo en cuenta que para el ámbito regional el sector de la construcción es de marcada importancia ya que según el DANE la actividad dentro de la economía nariñense, participa con el 6.6% del PIB departamental: 3.7% edificaciones y 2.8% obras civiles (promedio 2002 – 2006). Esto refleja su significancia dentro de la economía en general y por consiguiente dentro del crecimiento económico y empleo regional.

Este estudio se llevó a cabo en convenio con la Cámara Colombiana de la Construcción -CAMACOL- lo que permitió establecer la importancia en adelantar este tipo de estudios para elaborar de una manera más acertada las políticas que el gremio adelantara con sus asociados en especial en la construcción de nuevos proyectos de vivienda de interés social, para esto fue relevante la recolección de información primaria, la cual permitió determinar tanto la demanda efectiva como insatisfecha de vivienda además de las características socioeconómicas de los hogares y sus preferencias en cuanto a las características de los inmuebles a adquirir, que sin duda permitirá mejorar la calidad de vida de las personas.

La estructura de la presente investigación se divide en cuatro capítulos. El primero de ellos hace referencia a los aspectos generales de la investigación, en el cual se ubican los marcos de referencia, objetivos, justificación, metodología entre otros; el segundo capítulo analiza las principales características de la población de la ciudad que inciden en la demanda de vivienda, entre las cuales tenemos características de estrato, del número de personas por familia, tenencia de la vivienda, motivos por los que no ha adquirido una vivienda entre otros. El tercer capítulo determina aquellos hogares con posibilidades reales de adquirir una solución de vivienda estableciendo tanto en vivienda de interés prioritaria y social como diferente a vivienda de interés prioritaria y social.

Y por último el cuarto capítulo nos permite comparar la demanda efectiva de vivienda con datos suministrados por el gremio en cuanto a la oferta de viviendas que se presenta en el último año, esto con el fin de calcular la demanda insatisfecha así como también el déficit de vivienda presente en la ciudad, esto nos posibilita establecer el número de hogares que presentan demanda insatisfecha de una solución de vivienda y sus principales características, diferenciando tanto en vivienda de interés prioritario y social como diferente a viviendas de interés prioritario y social, estas variables necesarias para CAMACOL en la fundamentación de los proyectos de vivienda.

Por último, se plantean las respectivas conclusiones y se exponen las recomendaciones para mejorar la situación de la vivienda en la ciudad.

## **1. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACION**

### **1.1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN**

**1.1.1. Tema.** La presente investigación se ubica dentro de la ciencia social y económica, concerniente al sector secundario de la economía, subsector de la construcción, tomando como elemento de análisis la demanda de vivienda tanto de interés prioritario y social como superior a interés prioritario y social en la ciudad de San Juan de Pasto para el año 2009.

Dentro de las necesidades básicas que el ser humano debe satisfacer se encuentra la vivienda, pero ésta tiene características particulares que la diferencian de otros bienes ya que representa un alto gasto y por lo tanto requiere de mecanismos de financiación que le faciliten acceder a ella, como también está relacionada con el ingreso de las personas y el ritmo del crecimiento económico. Es por esto que existe un problema en el acceso de la vivienda para los hogares más vulnerables.

Según el plan de desarrollo municipal de Pasto 2008 – 2011, el déficit de vivienda en el municipio para el año 2005 se encontraba en 21.416 (diferencia entre hogares y viviendas existentes para ese periodo), donde el mayor déficit lo presenta el estrato bajo con 7841, mientras que para el estrato alto el déficit es de tan sólo 369, representando así el 36.61% y el 1.72%, respectivamente, de dicho déficit.

Es fundamental que el Estado intervenga y facilite la adquisición de vivienda digna y asequible a los estratos más bajos de la sociedad.

**1.1.2. Título.** ESTUDIO DE DEMANDA DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO PARA EL AÑO 2009.

### **1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

**1.2.1. Antecedentes del problema.** Las políticas de vivienda en el país se han destacado por presentar dos periodos claramente definidos, como lo son el primero que inicia en el proceso de industrialización en la década de los treinta y se pone mucho más en evidencia gracias al proceso de tecnificación de la agricultura y el aumento de los flujos migratorios del campo hacia la ciudad. El segundo empieza en 1972 con una política mucho más clara de vivienda, para lo que se creó un sistema de financiamiento de largo plazo fundamentado en la unidad de poder adquisitivo constante UPAC, lo que permitiría disminuir las distorsiones causadas por la inflación y mantener en términos reales el valor del ahorro.



La primera etapa llega hasta principios de la década de los setenta en el cual la vivienda entra con un papel muy pobre en las políticas macroeconómicas de la nación, es cuando el Estado era el protagonista en la construcción de soluciones habitacionales, lo que llevo a crear en 1939 el instituto de crédito territorial (ICT), transformándose luego en INURBE, ya liquidado en la actualidad, y de la producción por encargo a las personas con mayores recursos con interés en construcción de vivienda. Después, cuando comenzó a presentarse la violencia política en el país y la industria no pudo absorber la mano de obra proveniente del campo, la vivienda se convirtió en una política de Estado hacia el equilibrio social y rehabilitación, con el propósito de disminuir el proceso migratorio.

Así es entonces, cómo se procuró más bien por mejorar las viviendas existentes y no en la construcción de nuevas soluciones de vivienda. Se puede afirmar que las políticas de vivienda estatales estaban enfocadas en una reducida población necesitada, además de que el modelo sustentado en la industrialización del desarrollo agrario no fue efectivo en detener el proceso migratorio hacia los centros poblados. Lo que en gran medida transformo el proceso de urbanización en el país estableciéndose en un proceso de amontonamiento forzoso de personas, convirtiendo a la construcción de viviendas en un proceso principalmente de carácter informal.

Como resultado de esto la edificación del hábitat se desarrolló al margen de una correcta racionalidad de mercado, ya que la producción era artesanal incluyendo procesos de autoconstrucción, elevados costos, muy baja productividad y un nulo apoyo de financiamiento privado en el proceso.

Pero esta situación cambió ya que en 1972 la orientación de las políticas estatales, que en un principio tenían en un lugar marginado al sector de la vivienda en el desarrollo, se estableció como política económica de Estado, argumentando que sería el sector, líder del jalónamiento de toda la actividad productiva, ya que posee la capacidad de producir efectos multiplicadores tanto en el empleo, el ingreso, el consumo y la inversión, así se pretendió que con todo este proceso la vivienda pudiera lograr un cambio significativo en el desarrollo del país, ya que permitiría duplicar el ingreso per cápita de la población y la tasa de crecimiento de la economía, así la vivienda caracterizada en todo el país por poseer una alta demanda, un componente de importación bajo y una alta elasticidad empleo de la demanda, también se encuentra interrelacionada con un amplio número de actividades productivas, esto hizo que rápidamente sea acogida en las decisiones gubernamentales para el desarrollo del país y que sin duda cumplió con este objetivo.

A partir de la creación del sistema UPAC, sustituido después por la UVR, la actividad edificadora sigue una tendencia clara al comportamiento de la economía, como por ejemplo fue en el período 1972-1974 en la cual se impulsa mediante una estrategia macroeconómica fundamentada en la vivienda, logrando que la

economía presente importantes registros de crecimiento. Después en el periodo 1975-1982 no fueron tan favorables los registros para el sector de la construcción, aunque por esta época se encontraba vigente el proceso de bonanza cafetera la cual no logro impulsar la vivienda ya que solamente se miró beneficiada la construcción en los estratos medios y medios altos del mercado.

La industria de la construcción destaca también el período 1983-1987, en el cual enfrenta la crisis de principios de los años 80's, que se trata de cambiar mediante el impulso a la construcción, esto determinara un crecimiento importante de la edificación llegando hasta sus puntos de auge en los años de 1983 y 1987, aunque para estos años el PIB crece a una tasa de 5%, lo que a su vez lo convierte en uno de los países más sólidos en el ámbito regional. Después el período de 1987-1990 el PIB registro tasas bajas de crecimiento, pero que para el sector de la construcción fueron mucho más bajas aun, con un mínimo de 2.3% para ese periodo, ya para iniciar la década de los 90's esta tendencia cambia y se registra un importante crecimiento para el sector, con un 19.7% para 1991, al momento que el PIB presentaba un crecimiento moderado. Así también el sector de la vivienda presenta una tendencia expansionista con el auge de ese periodo hasta 1991, se deprime con la crisis de ese año y vuelve a tomar un rumbo positivo hasta la fase de crecimiento de la presente década.

Cabe resaltar que el comportamiento del sector de la construcción, en especial después de 1972, cuando inicio el sistema UPAC, depende en gran medida del ahorro captado por las diferentes decisiones políticas económicas, que favorecen o perjudican al sector además de su estrecha relación con las diferentes variables de índole macroeconómica. En la investigación acerca del ciclo de la edificación<sup>1</sup>, es claramente evidente que cuando el PIB crece el sector de la construcción también lo hace, pero a una tasa mayor y que por el contrario cuando este decrece los ritmos de crecimiento del sector también lo hace pero a niveles mucho menores. Esto queda en evidencia en el periodo de 1971-1974 cuando la estrategia de política económica se basaba en el dinamismo en la construcción de vivienda, 5.6% y 8.7% respectivamente, mientras que para el período entre los años 1975-1982 el PIB creció en promedio a 4.2% en tanto que el crecimiento del sector fue negativo.

Durante el gobierno de Belisario Betancourt esta relación se mantiene, ya que el producto crece a una tasa del 3.8% durante 1983 a 1985, mientras que el subsector de la construcción lo hace de manera más rápida con una tasa promedio del 10.5%, por otro lado a medida que se incrementaba la desaceleración económica pasando de los años 1989 y 1987 de una tasa promedio del 5.5%, decayendo para los años 1988 y en 1989 a un 4.6% y 3.4% respectivamente la construcción lo hizo en una más baja proporción llegando para

---

<sup>1</sup> GIRALDO, Isaza Fabio, "Construcción y vivienda", Gran enciclopedia de Colombia , Circulo de lectores, Bogota, 2007, pag 266

los años 1988 y 1989 a tasas de -5.6% y -8.15% respectivamente. A partir de 1991 y 1992 la relación entre el PIB y el sector de la construcción se invierte ya que mientras el primero crece a tasas no tan altas el segundo lo hace a una de las más altas tasas de su historia.

El presidente Pastrana Borrero creó un nuevo sistema de ahorro y crédito hipotecario que quiso darle importancia al sector de la construcción como sector líder, la cual se llamó Unidad de poder adquisitivo constante UPAC, como forma de cuenta, cuyo valor se ajustaba diariamente en base de una corrección monetaria, también se crearon las corporaciones de ahorro y vivienda CAV, como organizaciones especializadas a largo plazo para la construcción y adquisición de vivienda, a estas se les permitió controlar el sistema UPAC y se les obligó a registrarse por este sistema, restringiendo solamente a este mecanismo el sector hipotecario.

Al principio el sistema generó enormes beneficios para el sector de la construcción y en especial el de la vivienda, pero con algunas limitaciones como lo era que para principios de los años ochenta no satisfacía la demanda de los sectores más bajos, por lo cual se eliminó la cuota inicial para la adquisición de vivienda y se dirigieron las políticas a la construcción masiva de viviendas de interés social, pero se mantuvo el problema al presentarse alta morosidad en la cartera de la entidad.

En resumen, el avance del sector se caracterizó por un adecuado y constante crecimiento hasta mediados de los años noventa, ya que por ejemplo el crecimiento del crédito hipotecario otorgado por las CAV creció en promedio a un 10.3% hasta 1992. A partir de 1993 el financiamiento hipotecario registró un importante crecimiento explicado principalmente por el ingreso de gran cantidad de capital extranjero y en el aumento del precio de los bienes no transables, pero en 1998 esto terminó de manera rápida por la disminución de la entrada de capitales extranjeros, la disminución de los precios de los activos y el desmejoramiento de la cartera hipotecaria.

Durante el cuatrienio de 1990 a 1994 se propuso la construcción de más de 500.000 soluciones de vivienda destinadas, prioritariamente a los estratos con ingresos menores a 4 salarios mínimos mensuales legales alrededor de US\$450 para esa época. Para alcanzar este fin el congreso expidió la ley 3 de 1991 mediante la cual se creó el subsidio familiar de vivienda que es un aporte estatal en dinero o en especie otorgado a los hogares que no posean vivienda o que vivan en condiciones de déficit cualitativo.

En cuanto a la crisis que Colombia vivió a finales de los años 90's algunas entidades financieras que trabajaban con el crédito hipotecario, han tenido algunos problemas desde 1998. Para ese año la cartera hipotecaria era de alrededor del 13% la cual se redujo a cerca del 7% en 2002, mientras que la adjudicación de nuevos créditos disminuyó de manera radical en especial en el año 2002, esto

generó complicaciones en la actividad productiva, por lo que se puede afirmar, según Cárdenas<sup>2</sup>, que existió una alta correlación entre la cartera hipotecaria y el PIB de la construcción. Su nivel para esa época fue elevado: la correlación entre los componentes cíclicos de los desembolsos y la actividad de la construcción fue superior a 0.7 y la correlación de los desembolsos y el PIB fue superior a 0.6. También la correlación entre el ciclo de la construcción y el ciclo económico general fue cercana a 0.8, lo que nos indico el importante encadenamiento de este subsector en la economía en general. También se conocen cifras que dentro del mercado laboral se perdieron alrededor de 150.000 empleos.

La crisis del sistema del financiamiento hipotecario en el país, caracterizada en un principio por la enorme estabilidad acompañada de un continuo crecimiento, la crisis tuvo sus inicios en un crecimiento insostenible en el precio de los activos inmobiliarios y en el alto endeudamiento de los hogares colombianos, solamente a partir de julio de 1998 el nivel de cartera vencida se deterioro de manera masiva, así la cartera con más de tres cuotas mensuales de mora paso de ser el 7% sobre la cartera total en junio de 1998, a representar en abril de 1999 cerca de un 14.6%.

Ya para septiembre de 2002 la cartera hipotecaria vencida había alcanzado niveles cercanos al 24%, en gran medida por la crisis en el crédito hipotecario que a junio de 2002 era de a penas un 53% del registrado en 1997, una explicación que Cárdenas le da a la contracción de la cartera se debe a los bajos desembolsos a nuevos créditos y por el mayor dinamismo de abonos anticipados de capital por parte de los deudores. Consecuencias de la crisis en toda la economía colombiana fueron la caída de los precios en finca raíz, el aumento en los niveles de desempleo y el incremento del UPAC a tasas superiores a la inflación, efectivamente en los años 1994--1995, antes de la crisis los precios de los inmuebles comenzaron a caer, la tasa de desempleo aumento a niveles de 20.1% en 1999 y el UPAC aumento aceleradamente más que la inflación a partir de 1998 esto debido al incrementos en las tasas de interés.

La crisis afecto en gran medida al sector público, el cual obligatoriamente tuvo que generar enormes costos, entre los cuales están la capitalización del sector bancario público, también a través del Fogafin se capitaliza a la banca privada y la destinación de recursos a la solución de problemas de crédito hipotecario en la reliquidación y ayudas a los créditos bancarios.

En los últimos años a pesar de los enormes esfuerzos llevados a cabo por los diferentes gobiernos de Latinoamérica en la construcción de nuevas soluciones de vivienda, de calidad razonable y con servicios públicos necesarios, la población

---

<sup>2</sup> CÁRDENAS Mauricio, BADEL Alejandro, "La crisis del financiamiento hipotecario en Colombia". FEDESARROLLO, Bogotá, 2002. Pág. 2.

urbana ha venido creciendo de manera mucho más rápida, llevando esto a aumentar de manera considerable las condiciones de pobreza y miseria. La solución de esto, según Fabio Giraldo Isaza, no es otra que nuestras economías generen modelos en los cuales se puedan pagar salarios adecuados, con lo cual pone entredicho de que el problema de la vivienda en nuestros países es de bajos ingresos y de su mala distribución.

Para los procesos de urbanización es de mucha importancia contar con una correcta política estatal, ya que en gran medida la expansión física de las ciudades en nuestra región se debe al doblamiento desmedido de urbanizaciones espontáneas.

**1.2.2. Situación actual del problema.** La economía mundial atraviesa por un periodo de desaceleración provocada por la crisis financiera que inició en Estados Unidos y comenzó a mostrar sus primeros síntomas a partir de septiembre de 2008 cuando el sistema financiero presenta problemas de solvencia. Esta situación se dio debido al buen momento que afrontaba la economía en años anteriores lo cual hizo que los bancos contaran con abundantes recursos que serían prestados a bajas tasas de interés impulsando de esta manera el deseo de las personas para adquirir créditos de vivienda, al mismo tiempo no se hizo un estudio a fondo de los beneficiarios del crédito de vivienda, accediendo a él personas con bajos ingresos que luego comenzarían a incumplir con sus pagos provocando el embargo de los inmuebles.

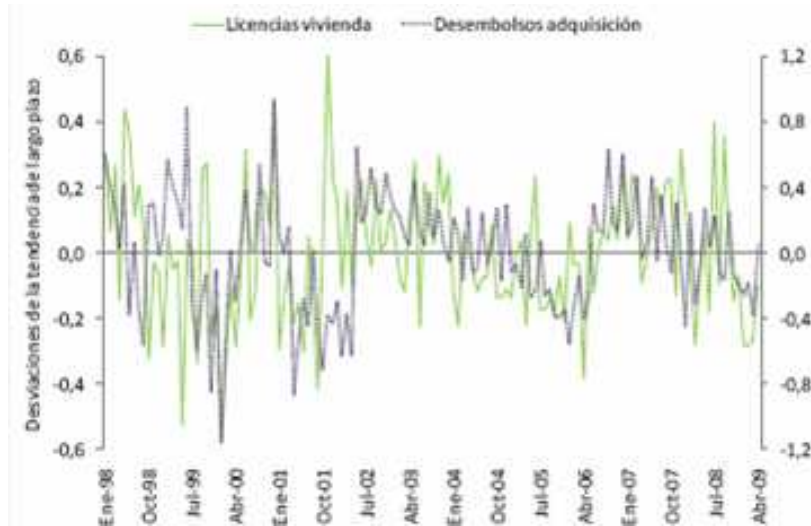
La falta de liquidez de los títulos hipotecarios se desencadenó en problemas de solvencia del sistema financiero estadounidense que luego contagiaría a los demás países afectando negativamente al sector real de la economía al dificultar las condiciones de financiamiento de las empresas y de las familias.

Bajo estas circunstancias el panorama no es muy alentador para muchos países incluido Colombia, razón por la cual las proyecciones de crecimiento económico han tenido que ajustarse a la actual situación y se espera una disminución de la demanda tanto interna como externa, reducción de las remesas, aumento en el desempleo y encarecimiento del crédito.

Según las previsiones presentadas por Naciones Unidas, el crecimiento de la economía será "cercano a cero" en 2009, tomando en cuenta el fuerte declive de los principales indicadores de la producción en el último trimestre del año 2008.

Para el caso colombiano, gracias a las medidas prudenciales tomadas por el Banco de la República frente al tema monetario y financiero, le han permitido contar con un sistema bancario sin problemas de liquidez y con una cartera saludable por ende con capacidad de seguir entregando crédito al sector privado, y permitir nuevos créditos para la financiación hipotecaria.

**GRÁFICO 1. Colombia: ciclo de la construcción y del crédito hipotecario, enero 1998 a abril 2009.**

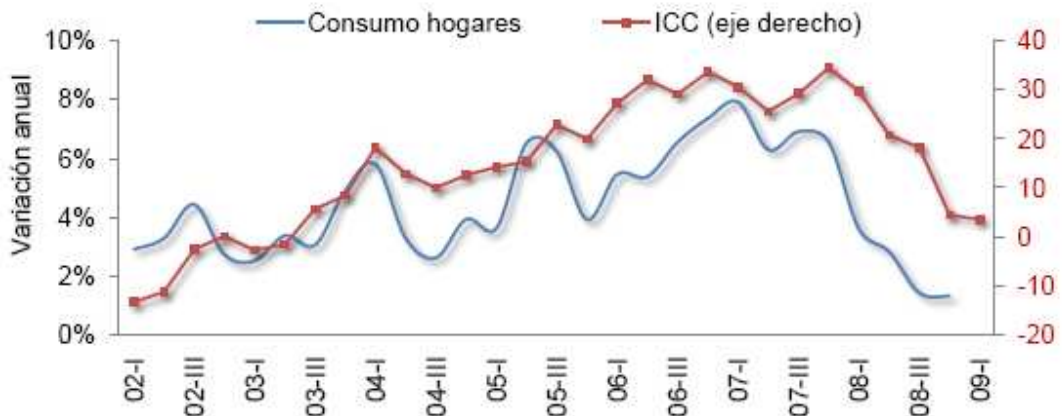


Fuente: CAMACOL

Sin embargo el DANE señaló que para el primer trimestre de 2009 la tasa de desempleo a nivel nacional fue 12,9 por ciento, frente al 12,1 por ciento observado en el mismo trimestre de 2008. Con lo cual se evidencia que se está sintiendo los efectos de una menor actividad económica y esta situación es un obstáculo para la demanda de vivienda, ya que esto implica menores ingresos, menor demanda y menor el acceso al crédito.

Teniendo en cuenta que el sector construcción es muy sensible al comportamiento de la economía en general; en el caso de demanda de vivienda, ésta depende del volumen de empleo, del monto y nivel de salario real, del ritmo de crecimiento del producto, entre otros; entonces se puede deducir que bajo la coyuntura actual el sector entra en una senda de declinación. Muestra de ello son las pocas expectativas de nuevos proyectos de construcción por parte de los constructores y en consecuencia caída en las licencias aprobadas de construcción las cuales se constituyen en un indicador de la dinámica de la actividad edificadora.

## GRÁFICO 2. CONSUMO DE HOGARES E ÍNDICE DE CONFIANZA AL CONSUMIDOR



Fuente: DANE Y FEDESARROLLO

Como se puede observar en el gráfico 2, tanto el consumo de los hogares como el índice de confianza al consumidor han descendido dramáticamente a partir del primer cuatrimestre de 2008, lo cual estaría ligado a las menores expectativas que tienen las personas en cuanto a crecimiento económico y aumento en el desempleo. Esta contracción en el consumo también se podría explicar para aquellas personas que cuentan todavía con empleo pero ante el temor de perderlo pueden optar por contraer el consumo del ingreso disponible, lo cual empeoraría la recesión económica al desestimular la producción a raíz de menor demanda.

## GRÁFICO 3. DISPOSICIÓN HACIA LA COMPRA DE VIVIENDA



Fuente: DANE Y FEDESARROLLO

Existe también menor disposición para comprar bienes durables como vivienda nueva, principalmente por la menor confianza y el aumento del desempleo.

Para Nariño, las cifras no son más alentadoras, según información del DANE el área licenciada total en el departamento de Nariño para el mes de noviembre de 2008 mostró una variación anual de -34.4%, un comportamiento que se explica por los destinos comercio y vivienda los cuales presentaron una disminución de -62.49% y -34.44% respectivamente. Al analizar las licencias de construcción para vivienda por unidades habitacionales, en el mes de noviembre de 2008 se presentó una contracción anual de -44,2%, debido especialmente a la tendencia a la baja del segmento VIS. Por su parte en el caso específico de Pasto en el trimestre noviembre 2008 – enero 2009 la tasa de desempleo se ubicó en 15%, lo cual significó un incremento de 1.6% frente al presentado en igual periodo del año anterior.

Para enfrentar esta situación de desaceleración económica, el gobierno ha optado por dinamizar la demanda interna a través de un mayor gasto público especialmente en inversión en energía y vivienda de interés social.

Así mismo la Junta Directiva del Banco de la República en el último trimestre de 2008 redujo su tasa de interés de intervención en 100 puntos básicos y se espera que bajen aun más puesto que la menor demanda interna y externa no presionará el alza en los precios de los bienes y también se observa disminución en los precios internacionales de los productos básicos con lo cual la inflación tenderá a bajar. Con unas bajas tasas de interés el incentivo para la compra de vivienda será mayor.

Como se observa en el cuadro 1, en cuanto a la política fiscal, el Gobierno Nacional Central (GNC) modificó el Plan Financiero de 2009, y destinará recursos para programas de infraestructura, programas sociales y de apoyo a la producción. Como se observa en el cuadro 1, el monto en obras de infraestructura será de \$55 billones de pesos, de los cuales \$32 billones corresponden a recursos del sector privado y los restantes \$23 billones al público. Del total de la inversión en infraestructura, 21.1% serán utilizados en vivienda.

Así mismo se destinarán \$885.000 millones que serán entregados en forma de subsidios de vivienda a los hogares más vulnerables por parte de las entidades territoriales y el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.



**CUADRO 1. INVERSIÓN PRESUPUESTADA EN INFRAESTRUCTURA. COLOMBIA 2009 (BILLONES DE PESOS CORRIENTE)**

	Billones de pesos corrientes			Participación privada en la inversión
	Pública	Privada	Total	
Minas y Energía	13,4	13,9	27,3	50,9%
Vivienda	1,1	10,5	11,6	90,5%
Transporte	3,4	2,1	5,5	38,2%
Transporte Urbano	1,5	1,3	2,8	46,4%
Telecomunicaciones	0,7	3,2	3,9	82,1%
Agua	2,2	1,1	3,3	33,3%
Distritos de riego / adecuación de tierras	0,4	0	0,4	0,0%
Educación	0,2	0	0,2	0,0%
<b>Total</b>	<b>22,9</b>	<b>32,1</b>	<b>55,0</b>	<b>58,4%</b>

Fuente: DNP, calculos del departamento de estudios económicos CAMACOL.

Otro de los estímulos a la demanda de vivienda corresponde a los subsidios a la tasa de interés para los compradores que adquieran un crédito hipotecario, implicando así menores valores en las cuotas del crédito. Para ello destinará más de seiscientos mil millones de pesos, los cuales en promedio pueden llegar a beneficiar a más de treinta mil compradores de vivienda.

Las Cajas de Compensación Familiar contribuirán con una asignación importante de créditos para la edificación de vivienda. Según las estimaciones del Departamento Nacional de Planeación, DNP, en 2009 se autorizarán 25.000 subsidios de vivienda a través de estas cajas, lo cual constituye un importante aporte de éstas a la edificación de vivienda.

Para 2009 el monto asignado a los macroproyectos también es representativo, puesto que el gobierno nacional busca cumplir lo planeado en cuanto a construcción de vivienda se refiere. Se espera que para 2009 mediante este mecanismo se construya 7000 viviendas para estratos bajos.

Estos macroproyectos, tienen como fin disminuir el efecto de la desaceleración económica sobre el empleo. Para ello es importante la unión del gobierno nacional, las entidades territoriales y el sector privado, con el objeto de promover la generación de suelo para VIS y la complementación y optimización de equipamientos e infraestructura de escala regional y nacional.

Estas nuevas condiciones de gasto incrementarán el déficit fiscal. En el caso del GNC, que inicialmente se proyectó un déficit de 2,6% del PIB para 2009 ahora se estima que será del 3.2%. En el Sector Público Consolidado, se consideró un déficit de 1,2%, y ahora se tiene una cifra cercana a 1,8% del PIB.

Este incentivo al sector de la construcción se realiza porque se reconoce que para la economía colombiana este sector es uno de los más dinámicos y que ha aportado en mayor medida al crecimiento del PIB junto con el de la industria, el comercio y los servicios. Prueba de ello es que el crecimiento económico alcanzado en el año 2007 que fue de 7.5% el cual es explicado principalmente por la buena dinámica del sector de la construcción que creció 13.3%, los servicios de transporte el 12,5%, la industria 10,6%, y el comercio 10,4%. De hecho, la contribución promedio del sector al crecimiento en los años recientes (2002-2009) está en el orden de 0,8 puntos porcentuales, cifra que sólo es superada por la industria manufacturera con el 1.8, el comercio con 1.3% y el transporte con el 1.0%.

CAMACOL considera importante impulsar el segmento de VIS por parte del gobierno, lo cual tendría varias ventajas, por una parte actuaría como una herramienta anticíclica, al generar empleo, especialmente el no calificado el cual es más vulnerable en época de crisis; reactivaría otros sectores de la economía así mismo atendería la problemática del déficit habitacional que afecta a 2.2 millones de hogares en los centros urbanos, según cifras oficiales del DANE (censo 2005).

De igual forma la intervención del Estado es muy importante a la hora de satisfacer las necesidades habitacionales de las personas con menores ingresos, puesto que el mercado tiende a satisfacer estas necesidades a las personas con mayor capacidad de pago, porque mientras el 93% del déficit cuantitativo de vivienda se concentra en los 3 estratos de menores ingresos, apenas el 30% de los créditos se dirige a financiar vivienda de interés social.<sup>3</sup>

### **1.2.3. Formulación del problema**

#### **Pregunta general**

- ¿Que nivel de demanda efectiva e insatisfecha de vivienda posee la población del área urbana del municipio de Pasto para el año 2009?

#### **Preguntas específicas**

- ¿Cuales son las principales características sociales y económicas de la población del área urbana del municipio de Pasto que inciden en la demanda de vivienda para el año 2009?
- ¿Cual es el número de hogares con posibilidades reales de adquirir una solución de vivienda caracterizando VIS y diferente a VIS en la población del área urbana del municipio de Pasto para el año 2009?

---

<sup>3</sup> CHIAPE De Villa, María Luisa, "La política de vivienda de interés social en Colombia en los noventa". CEPAL. Bogota 2000. Pág. 26

- ¿Que número de hogares presentan demanda insatisfecha de una solución de vivienda caracterizando VIS y diferente a VIS en la población del área urbana del municipio de Pasto para el año 2009?

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

La actividad edificadora de vivienda en la ciudad de San Juan de Pasto viene presentando en los últimos años un importante dinamismo, pese a ello la ciudad acumula un alto grado de déficit de vivienda tanto de interés prioritario y social como superior a ésta, el cual aumenta cada año debido a la dinámica de crecimiento de la población, la formación de nuevos hogares, la inmigración, entre otros.<sup>4</sup>

Así, el presente estudio identifica la necesidad real de soluciones habitacionales de acuerdo a los requerimientos y posibilidades de ingreso que posean los hogares de los diferentes estratos socioeconómicos interesados en adquirir vivienda, dirigiéndose sobre todo a soluciones habitacionales de interés social que es donde se concentra el mayor déficit habitacional debido a que la mayor parte de la población de la ciudad y en correspondencia el mayor número de hogares conformados se encuentran en este segmento de la población. Además porque a causa de la actual coyuntura de crisis económica que afronta el país y el mundo, el gobierno nacional ha iniciado un plan de choque con el propósito de impulsar la economía colombiana, orientado al mayor gasto en infraestructura, vivienda y programas sociales, favoreciendo en mayor medida la inversión en desarrollo de edificaciones residenciales, en especial a la vivienda de interés social. Este mayor gasto público busca estimular la demanda de vivienda de los estratos bajos, promoviendo también el crecimiento del empleo y de la región al reactivar otros sectores de la economía debido a los encadenamientos que la actividad edificadora ejerce sobre el PIB.

Es por esto que la información obtenida a través de este estudio hace un aporte para poder disminuir la incertidumbre por parte de los constructores respecto a las condiciones socioeconómicas e intenciones de compra de vivienda nueva de los hogares de San Juan de Pasto, los cuales se constituyen como potenciales demandantes de vivienda, así como también conocer las preferencias de las personas en cuanto a ubicación, espacios, materiales, precios, tipo y clase de construcción de la vivienda que desearían adquirir, para que la futura oferta de proyectos sigan estas tendencias y estas edificaciones puedan ser demandadas satisfactoriamente impidiendo la acumulación de inventarios los cuales perturbarían el buen desempeño del sector. Por lo tanto esta investigación es útil

---

<sup>4</sup> Actividad edificadora en Nariño, Departamento de Estudios Económicos CAMACOL, mayo de 2009.

por cuanto se convierte en una guía para un mejor accionar de los gremios y de las instituciones comprometidas con el desarrollo del sector edificador en la ciudad de San Juan de Pasto al orientar sus metas reales acordes con las necesidades del medio.

Por otro lado el estudio permite conocer la problemática de acceso a la vivienda en la ciudad, y orienta las políticas de vivienda a soluciones más eficientes.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo General**

- Cuantificar la demanda efectiva e insatisfecha de vivienda en la población del área urbana del municipio de Pasto para el año 2009.

### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Analizar las principales características sociales y económicas de la población del área urbana del municipio de Pasto que inciden en la demanda de vivienda para el año 2009.
- Establecer el número de hogares con posibilidades reales de adquirir una solución de vivienda caracterizando VIS y diferente a VIS en la población del área urbana del municipio de Pasto para el año 2009.
- Determinar el número de hogares que presentan demanda insatisfecha de una solución de vivienda estableciendo las características de los mismos tanto de VIS y diferente a VIS en la población del área urbana del municipio de Pasto para el año 2009.

## **1.5. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

**1.5.1. Universo de estudio:** Hogares pertenecientes a los estratos socioeconómicos 1, 2, 3, 4 y 5.

**1.5.2. Espacio geográfico:** Ciudad de San Juan de Pasto

**1.5.3. Tiempo:** Año 2009

**1.5.4. Tiempo necesario para desarrollar la investigación:** Junio – Octubre de 2009.

## 1.6. MARCO DE REFERENCIA

### 1.6.1. MARCO TEÓRICO

**FABIO GIRALDO ISAZA.** Según este autor, la construcción es una de las industrias más importantes para lograr el desarrollo económico y bienestar social de cualquier país, esta se define como aquella actividad que combina materiales y servicios con el fin de producir bienes físicos fijos. Usualmente se subdivide en dos ramas: las edificaciones y las obras civiles o de infraestructura. En cuanto a las edificaciones éstas pueden ser residenciales y no residenciales; dentro de las primeras está la construcción de vivienda y en las segundas la construcción de oficinas, locales comerciales, bodegas, hoteles, hospitales y edificaciones públicas (instituciones educativas, iglesias). Entre las obras civiles se cuentan la construcción de carreteras, puentes, túneles, obras portuarias (los cuales posibilitan la intercomunicación de mercados); plantas de energía eléctrica, redes de acueducto y alcantarillado, entre otros.

Para cuantificar el valor de la producción de este sector durante un año se tiene en cuenta el valor de los materiales absorbidos y los ingresos por concepto de salarios, utilidades, intereses, impuestos. El valor de los materiales absorbidos aparece contabilizado como consumo intermedio y los ingresos se totalizan como valor agregado.

En este mercado el Estado es quien se encarga de la financiación y contratación de las obras públicas o de infraestructura; el sector privado se encarga de atender el sector habitacional, comercial e industrial y de las obras de infraestructura que el Estado le entrega en concesión. Así, si la inversión pública y privada aumentan lo hará también la demanda agregada, el empleo y el PIB.

El papel de la inversión en la actividad edificadora es muy importante para el crecimiento económico por cuanto posee encadenamientos con otros sectores de la economía, lo cual genera un fuerte impacto multiplicador en diversas ramas industriales, promoviendo de esta manera el empleo de mano de obra tanto calificada como no calificada y con él el aumento del consumo y bienestar de la población. De ahí que los gobiernos en época de crisis decidan impulsar este sector.

Si bien es cierto la participación de la construcción en el PIB no es muy representativo en comparación con otros sectores como la industria, servicios y agricultura; esto se debe a que en esta medición no se tiene en cuenta que la vivienda genera ingresos a través de los arriendos que se perciben, y los ingresos que el propietario de la vivienda recibe por residir en ella. De esta forma estos

ingresos se utilizan para demandar otros bienes y servicios reactivando así la actividad económica en general.

Otro aspecto a tener en cuenta en este sector es que su dinámica depende mucho de los eventos económicos, sociales y políticos.

Esto da fe al estudio realizado en Colombia para analizar el comportamiento del PIB y el sector de la construcción durante dos décadas 1970 – 1990. “Si se mira la construcción en el marco de la economía nacional durante las décadas de 1970 – 1990 se puede deducir que en las cifras de crecimiento se observa que la dinámica del sector está muy vinculada con el desempeño global de la economía. Además en los periodos 1971 – 1974 y 1983 – 1986 el sector presenta altos porcentaje de crecimiento asociado al aumento de las edificaciones, las cuales fueron impulsadas principalmente por los programas de vivienda del gobierno de esas épocas. En cuanto a la dinámica del crecimiento durante esas dos décadas, es importante señalar que la construcción crece al mismo ritmo de toda la economía (3.94%) y a niveles similares al ritmo de la industria (4.52%) y los servicios (4.73%), lo cual es natural si se tiene en cuenta que el sector demanda una alta proporción de insumos de dichos sectores para su producción”<sup>5</sup>.

De esta manera la dinámica del sector está muy asociada a las políticas de vivienda y a la inversión en infraestructura que adopten los diferentes gobiernos.

Es por ello que las políticas de vivienda no se deben pensar sólo como instrumentos para brindar techo a los más pobres sino que se debe tener en cuenta las complejas interrelaciones macroeconómicas que se desprende de ella, puesto que “la vivienda esta ligada al volumen de empleo, a la distribución del ingreso, al mercado de ahorro y capitales, a la productividad del trabajo, al monto y nivel de salario real, al desarrollo urbano, a la urbanización, al ritmo de crecimiento del producto, a la legislación imperante y a la dinámica de la población y su distribución espacial”<sup>6</sup>.

En cuanto al mercado de vivienda, tanto la oferta y demanda de vivienda de interés social y de no interés social está determinada por los siguientes aspectos:

La demanda de vivienda está en función del precio, los gustos o preferencias de cada consumidor (lo cual incluye todo el comportamiento psicológico de los agentes); la disponibilidad de información; los precios de los otros bienes (arriendo, anticréditos); los ingresos; y/o las normas y regulaciones del gobierno, entre otras. Así mismo se tendrán en cuenta a la hora de adquirir vivienda criterios como la cercanía a centros de educación, salud, recreación, lugar de trabajo, canales de distribución de insumos y/o productos para el negocio ya que de lo que

---

<sup>5</sup> GIRALDO, Isaza Fabio, “Construcción y vivienda”, Gran enciclopedia de Colombia, tomo 11, Economía 2, Circulo de lectores, Bogotá, 2007. Pág 263

<sup>6</sup> Ibid.

se trata es de minimizar costos monetarios de transporte y tiempo a la hora de llegar a estos lugares.

Para la demanda efectiva de vivienda se requiere de recursos económicos los cuales pueden ser recursos propios y/o recursos externos. Dentro de los recursos propios esta la riqueza del individuo que puede estar representada en activos fijos ó activos líquidos (casa, ahorros) y los ingresos que posea que pueden ser laborales y no laborales (recibir ingresos por arriendo de un inmueble). En cuanto a recursos externos están los subsidios y los préstamos del sistema financiero público o privado. No obstante para acceder al sistema financiero se tiene en cuenta el nivel de ingresos, la estructura familiar, las garantías exigidas y la historia crediticia del solicitante, excluyendo del sistema a todas aquellas personas con un ingreso total bajo y con una estructura familiar con muchos dependientes del ingreso que lamentablemente es la realidad de muchos hogares de la ciudad.

Por el lado de la oferta de vivienda así como los demás bienes normales está determinada por el precio del bien, los costos de producción, las normas y regulaciones, y otras variables que afecten la producción como el costo del suelo, de los servicios públicos, los materiales, la mano de obra, el capital, las licencias, los impuestos y subsidios; y por los costos indirectos como el costo de oportunidad, costos financieros, costos de transacción.

Del mercado de la construcción de vivienda se derivan otros como: el mercado de suelo, el de materiales, el laboral, el mercado de crédito, el mercado inmobiliario, y el mercado de servicios a la vivienda.

**RUDIGER DORNBUSCH.** Nacido en Krefeld, Alemania, estudió en la Universidad de Ginebra y se doctoró en Economía en la Universidad de Chicago en 1971. Fue profesor en las universidades de Rochester (1972-73) y Chicago (1974-1975) hasta que en 1975 entró en el MIT en el que permaneció el resto de su vida. En su teoría acerca de la inversión en vivienda ubicada dentro del pensamiento neoclásico, se centra en el estudio de la fijación del equilibrio de la inversión en función de variables como el nivel de actividad, los precios de los bienes finales, los costes de los bienes de capital y el coste de oportunidad del capital, donde la inversión estará determinada por el deseo de eliminar la diferencia entre el nivel de capital disponible y el deseado.

Se toma a la vivienda nueva como una inversión ya sea en el caso en que se adquiera una o cuando se construyan para ser transadas en el mercado, pues se dice que existe inversión cuando tanto los individuos como las empresas compran activos financieros o físicos posibilitando aumentar el capital real de la economía y la riqueza futura, es decir, cuando una persona compra una vivienda, está adquiriendo un activo y este gasto representa una inversión que incrementa el capital físico. Por lo tanto la inversión puede tener dos puntos de vista: la inversión

entendida como la demanda de capital y la inversión en construcción de viviendas que pueden ser casa o apartamentos (oferta de capital) que permite atender dicha demanda.

La inversión relaciona el presente con el futuro y por lo tanto está inversamente relacionada con los tipos de interés ya que muchas inversiones necesitan de créditos para su financiación, pero está directamente relacionada con el ingreso, así mismo la política económica puede afectar positiva o negativamente el desarrollo de esta variable.

Así por ejemplo cuando bajan los tipos de interés hipotecarios el costo mensual de tener vivienda disminuye atrayendo la demanda por vivienda, pero debido a que las casas tardan tiempo en construirse, el precio de las existentes aumenta y con ella los nuevos proyectos en construcción. Representando por lo tanto una variable importante a la hora de tomar la decisión de comprar vivienda.

“Cuando la demanda de viviendas es superior al stock existente, un flujo de inversión en forma de construcción de nuevas viviendas comienzan a cubrir esa diferencia”<sup>7</sup>.

Según este autor la demanda de viviendas privadas depende principalmente de 3 factores: del ingreso, de los tipos de interés hipotecarios y de los impuestos; debido a que cuando no se tiene vivienda y aumenta el ingreso, crece la confianza en el consumo y se adquiere una solución habitacional. Como una vivienda es una inversión a largo plazo, las personas aumentan su demanda de vivienda cuando esperan que su ingreso siga siendo alto, es decir depende de las expectativas laborales que se tengan. Así mismo es sensible a los tipos de interés hipotecarios porque las cuotas que se deben pagar por el crédito están representadas en mayor medida por intereses, por lo tanto una pequeña subida de los tipos de interés desestimularía en gran medida la demanda por viviendas.

**GREGORY MANKIW.** Al respecto Gregory Mankiw en su libro Macroeconomía, plantea que un determinante importante de la demanda de vivienda es el tipo de interés real, tanto para las personas que piden préstamos para comprar su vivienda, como para quienes no necesitan de ellos para adquirirla. Para el primer caso el tipo de interés representa el coste del préstamo; para las segundas éste es el coste de oportunidad de tener riqueza en forma de vivienda en lugar de tenerla depositada en un banco.

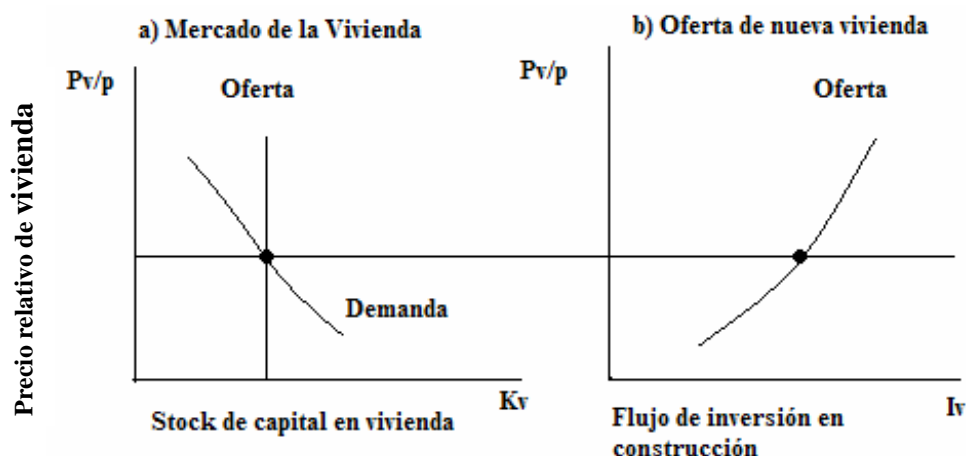
---

<sup>7</sup> DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley y STARTZ, Richard. MACROECONOMÍA. Editorial Mc Graw Hill. Novena edición.; 2004. Pág. 392.



## Modelo mercado de vivienda

FIGURA 1. EL EQUILIBRIO – STOCK Y LA OFERTA – FLUJO<sup>8</sup>



En la primera figura se observa que la oferta y la demanda del nivel existente de viviendas determina el precio relativo  $Pv/p$ . La curva de demanda de viviendas tiene pendiente negativa, porque precios elevados de la misma llevan a reducir su consumo en forma de habitar en viviendas más pequeñas, a compartir su residencia, etc. En esta parte del modelo la oferta permanece fija, representada por la curva de oferta vertical. El precio de la vivienda se ajusta para equilibrar la oferta y la demanda.

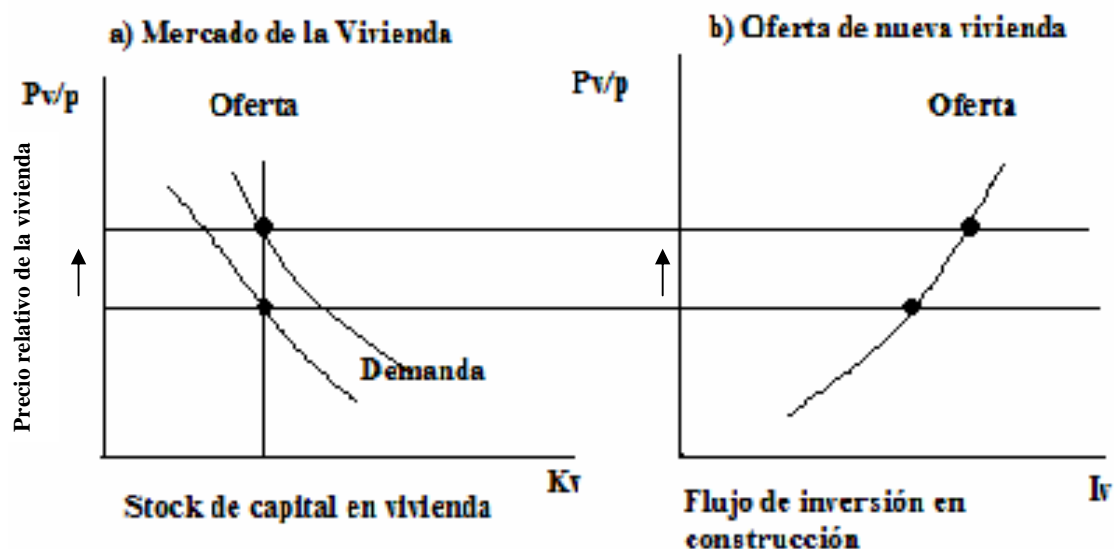
En la segunda figura el precio relativo de la vivienda determina la oferta de nuevas viviendas por parte de las empresas constructoras.

La inversión en construcción de viviendas tiene costos representados en la compra de materiales y en la mano de obra que se contrata para construir casas, que luego se venden a precio de mercado. Por lo tanto los costos para las empresas constructoras dependen del nivel general de precios y su ingreso depende del precio de las viviendas  $Pv$ . Por lo tanto la oferta obedece al precio relativo de la vivienda y la inversión en nuevas viviendas depende del precio de equilibrio fijado en el mercado de las viviendas existentes.

En resumen este modelo de mercado de vivienda plantea que la oferta de vivienda depende del precio relativo de la vivienda, la cual depende a su vez, de la demanda de vivienda.

<sup>8</sup> MANKIW, N. Gregory. Macroeconomía. Editorial Mc Graw Hill. Bogotá. 2002. Pág. 595

**FIGURA 2. DESPLAZAMIENTO CURVA DE DEMANDA DE VIVIENDA**



La curva de demanda puede desplazarse por varias razones, entre las que se cuentan, una expansión económica que incrementaría el ingreso nacional y con él la confianza del consumidor para adquirir bienes durables como la vivienda; un importante incremento de la población, provocado por ejemplo por la migración incrementaría también su demanda; Una reducción del tipo de interés haría atractiva la compra de vivienda por cuanto su costo se vería reducido, pero a mayor demanda mayores los precios y por tanto mayor el incentivo para invertir en construcción de viviendas.

**DAVID MILES.** Si bien no se puede negar la importancia que tiene el sector de la construcción dentro de la economía en general, todavía no está claro cuales son los principales factores que determina su comportamiento y la evolución que ha tenido recientemente el sector, en especial de la vivienda.

Por lo general se ha hecho estudios con especial énfasis en la vivienda, basados en modelos de equilibrio parcial, que de esta forma el autor Luis Felipe Zanna<sup>9</sup> afirma que los factores que afectan a la oferta de edificaciones residenciales son: el precio, la rentabilidad de la inversión, los costos de la construcción y la oferta de fondos financieros, mientras que los factores que determinan la demanda están relacionados más bien con los precios, la población, el ingreso familiar, el precio del alquiler y a los impuestos a la propiedad entre otros, el autor se refiere a que estos diferentes factores fueron anteriormente analizados por estudios empíricos y

<sup>9</sup> ZANNA, Luis Felipe, La bonanza de la economía y el sector de la construcción, Universidad de los Andes, Bogotá. Pág. 149-198

teóricos con algunos modelos económicos que presentan los autores Smith, Rosen y Fallis (1988) acerca del mercado de la vivienda.

Miles en la formulación de un modelo que se adaptara a la vivienda, el cual estuviera enmarcado dentro de un análisis de equilibrio parcial, explico lo que sucede en el mercado de vivienda cuando la economía enfrenta un choque de ingresos positivos.

Para la labor de poder determinar la demanda de las edificaciones residenciales se establece que la función general de demanda va a depender principalmente de su precio y otros factores, esta metodología la utilizan otras investigaciones como la de Mankiw y Weil, por el cual intentan explicar la influencia que poseen los cambios demográficos sobre el mercado de la vivienda. Se establece que es de interés estudiar los trabajos de Miles ya que este plantea que el problema del consumo de un bien o activo de un bien denominado vivienda, se puede establecer dentro de un análisis intertemporal con incertidumbre, es decir si se pretende invertir o consumir una unidad de vivienda en el presente, esto implica que debe existir un sacrificio indirecto en el futuro de otros bienes, por lo que los agentes económicos tienden a endeudarse, así la suma de estos dos sacrificios es lo que Miles determina como el “Costo de Vivienda”

Para poder establecer la función de demanda se escoge a un individuo representativo en una economía el cual maximiza el valor esperado de una función de utilidad, sin variaciones en el tiempo y con posibilidades de separarse, el cual depende de los servicios que le pueda proporcionar por vivienda el cual se suponen proporcionales al número de viviendas en cada periodo de tiempo.

De esta forma dentro de un marco de referencia discreto, el problema de optimización del consumidor en el tiempo  $t=0$  Miles lo formula de la siguiente manera:

$$\max E_0(U_0) = \sum_{t=0}^T E_0 \left[ \frac{U(C_t, V_t)}{(1+\rho)^t} \right]$$

Aquí  $E_0$  es el operador de valor esperado o la expectativa según el autor, el cual se encuentra condicionado a la información que pueda existir en el periodo cero,  $\rho$  es la tasa de descuento intertemporal y  $\delta$  es la tasa de depreciación que las viviendas poseen.

En la teoría planteada por el autor establece que en cada periodo de tiempo la riqueza ( $W_t$ ) esta compuesta por dos activos, por una parte se encuentra los activos financieros ( $S_t$ ) y por otro se encuentran los activos físicos, como las edificaciones residenciales ( $V_t$ ). Se espera que al final de la vida del individuo, en

un periodo T, la riqueza financiera que el individuo posee ( $W_1$ ) debe ser igual o mayor a cero.

La ecuación muestra la restricción presupuestal intertemporal que posee el individuo, la cual se puede describir como:

$$C_t = y_t + rS_{t-1} - (S_t - S_{t-1}) - P_t(V_t - V_{t-1}) - \delta P_t V_{t-1}$$

La presente restricción afirma que el consumo del agente esta principalmente financiada por el ingreso laboral exógeno ( $Y_1$ ), sumado a los intereses que gana por sus activos financieros ( $rS$ ), menos lo que puede invertir en activos financieros de un período a otro ( $S_t - S_{t-1}$ ), menos el gasto que puede tener en vivienda ( $P(V_t - V_{t-1})$ ), menos el costo en el que pueda incurrir por la depreciación real ( $\delta P_t V_{t-1}$ ).

Esta condición establece que a lo largo de la senda optima de la utilidad marginal del consumo presente, debe ser igual al valor presente esperado de la utilidad marginal del consumo futuro incrementado en la tasa de interés. Esta condición establece que a lo largo de la trayectoria optima, la utilidad marginal de una unidad adicional de vivienda debe ser igual al costo marginal que se incurre para poder financiarla. Este costo lo constituye el cambio en la utilidad del individuo cuando se reduce su consumo presente. Mas el cambio en su nivel de bienestar cuando este decide endeudarse en el presente reduciendo por ende su consumo hacia futuro.

Según Miles, si suponemos que tanto la tasa de interés como la respectiva tasa de depreciación son independientes del respectivo precio que posee la vivienda, podemos deducir la demanda de edificaciones residenciales. Para esto podemos definir la tasa marginal de sustitución entre el consumo y la vivienda como:

$$\frac{U'_V(C_t, V_t)}{U'_C(C_t, V_t)} \equiv h(V_t, C_t)$$

La presente ecuación nos muestra una de las formas de expresar la función de demanda de vivienda, por la cual la cantidad de edificaciones residenciales dependerá del precio de esta en el mercado, de la tasa de interés, de la tasa de depreciación y del cambio del precio de la vivienda.

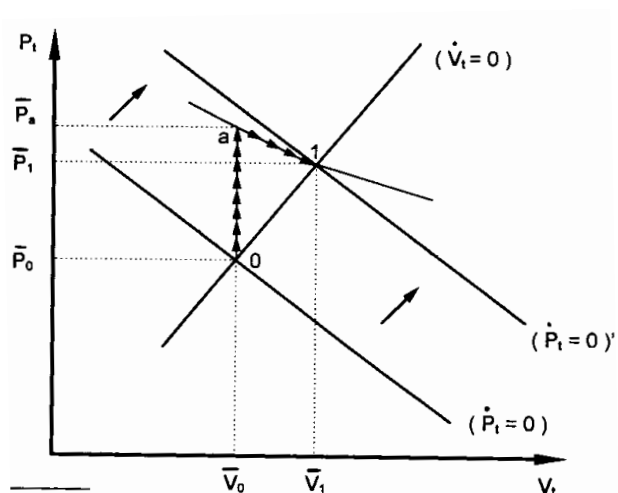
$$\dot{P}_{t+1} = P_t \frac{(r + \delta)}{(1 - \delta)} - \frac{(1 + r)}{(1 - \delta)} h(C_t, V_t)$$

Por lo que si tenemos un aumento en el ahorro general de la economía y se presenta una disminución en la tasa de interés de los activos financieros con

respecto a la tasa de retorno de la vivienda, la demanda de edificaciones residenciales ( $V_t$ ) aumentara. Este efecto sobre la demanda puede ser resultado de dos percepciones sobre la vivienda, el primero si es visto como un bien durable o por si por el contrario es vista como un activo de inversión. Si se percibe como un activo de inversión la disminución en la tasa de interés demuestra que es mucho más rentable invertir en un activo físico como la vivienda, en lugar de un activo financiero, como un CDT por ejemplo. Y si se toma como un bien de consumo durable, la reducción en la tasa de interés implicara un crédito más barato para la compra de la edificación residencial. Así podemos observar que en ambos casos crece la demanda por vivienda.

Esta caída en la tasa de interés, hace que la curva de demanda ( $P_t=0$ ) se desplace, aumentando con esto el precio del bien y la cantidad de viviendas transadas en el mercado.

**FIGURA 3. COMPORTAMIENTO MERCADO DE VIVIENDA**



**LAUHLIN CURRIE.** Currie economista escocés nacionalizado en Colombia fue asesor del presidente estadounidense Roosevelt en 1937, durante la gran depresión, lo que para esa época considero importante afianzar la política basada en un impulso inicial, concluyendo que el gasto publico orientado en la construcción era una de las bases para impulsar a la economía en general, este planteamiento debía sostenerse, ya que la inversión de los entes privados era insuficiente en el tiempo. Ya que no podía crear los empleos y aumentar el nivel de productividad al nivel requerido para superar la crisis.

Para el año de 1949 Currie llego a Colombia llamado por el Departamento de Planeación, con lo cual se buscaba que mediante los servicios de consultaría abordara en un estudio más profundo la problemática de atraso que vivía el país y plantear soluciones, así el estableció que las altas tasas en los niveles de desempleo, en especial en las áreas rurales no se debían por fallas en el flujo monetario, sino que mas bien se debía a la mala distribución de los recursos productivos, tanto humanos como técnicos. Para esta época el país vivía el proceso migratorio hacia las ciudades de gran cantidad de población campesina, lo que lo llevo a concluir que parte de la solución era agrupar a esta masa de población en una actividad que no necesitara mayores requisitos, como lo fue la construcción de viviendas con gran número de obreros no calificados. Mientras que para el campo recomendó tecnificar la agricultura y la ganadería elevando su productividad.

Es así como en 1971 propone la necesidad que tiene la economía colombiana en tener claramente establecido un sector líder, que para él era la construcción de viviendas, por su capacidad en la creación de nuevos empleos como lo había sido en el New Deal, pero a diferencia de este que las inversiones se realizaron con el presupuesto publico Currie planteaba poder direccionar de una mejor manera el ahorro y la inversión del sector privado para este fin, esto con el propósito que el sector pudiera autofinanciarse estimulando el ahorro privado sin depender tanto del Estado.

Estableció de esta manera la importancia que tiene el gasto público con el fin de impulsar el sector líder de la construcción, siendo fundamental por ejemplo en épocas de crisis para que estas pudieran superar esos momentos pudiendo obtener el pleno empleo, que en cierta medida compartía esta posición con Keynes, quien también defendía aumentar el gasto publico en bienes durables aumentando el empleo y el poder de compra de los consumidores, llevando a un estímulo desde el punto de vista de la demanda.

Para poder comprender las raíces que plantea Currie al considerar el sector de la construcción como líder, estas, están fundamentadas en el marco de la teoría del

crecimiento económico para economías subdesarrolladas<sup>10</sup>, siendo Allyn Young, profesor de Currie, su mayor representante. Este planteamiento afirma que solamente mediante políticas que estimulen la demanda en el sentido del producto real se logra el crecimiento económico, ya que la demanda monetaria tomada por Keynes, si no se encuentra acompañada de un aumento en la producción física no contribuye a un óptimo crecimiento económico. Por lo que el autor utiliza en sus estudios el concepto de demanda real esta es la que la teoría denomina ley de Say, resaltando las importantes relaciones que siempre se deben dar entre el mercado de dinero y el de bienes.

Este autor resaltó la importancia del sector de la construcción mediante la teoría de los sectores líderes como él la llamó, tomando a este sector como líder, en el que plantea que la característica de un sector líder debía ser que pudiera generar externalidades positivas o negativas, además de tener una demanda autónoma y que su ingreso sea mayor que si lo comparáramos con otros sectores del ingreso nacional en la dirección de políticas macroeconómicas del país. El autor, junto a la teoría del crecimiento diseñada por Allyn Young, quien afirma que la demanda estrictamente monetaria de la teoría keynesiana, si no se encuentra acompañada en el aumento en los niveles de producción física no contribuye de manera dinámica en el proceso de desarrollo económico, resaltando además que el crecimiento económico puede estar altamente determinado por la demanda real, esto relacionado en gran medida con la Ley de Say, formulando así un pensamiento que aboga por poder romper el círculo vicioso existente entre la pobreza y la estrechez del mercado.

El presente autor afirma que la demanda intersectorial de productos puede asimilarse a la ley de Say, ya que si se enfoca en la teoría del sector líder y este crece de manera importante, en sentido de la demanda de Say, el aumento en la demanda de la producción de este sector significará un aumento de su demanda real esto por que los otros sectores también lo hacen, aumentando la tasa global de crecimiento de la economía en general.

La teoría de Currie se enfoca además en la combinación de varias tasas sectoriales de productividad además de elasticidades de demanda tanto para ingreso y precios, determinando una óptima distribución del recurso así como también de la tendencia de crecimiento, planteando así que si las tasas globales de crecimiento son grandes, las elasticidades de la demanda serán aun mayores.

Currie estableció además la importancia del sector de la construcción, con énfasis en la vivienda de interés social como un importante instrumento de política anticíclica esto porque tiene la capacidad de influir sobre la tendencia en la tasa global de gastos. Afirmó además que se lo puede considerar un sector en donde

---

<sup>10</sup> CURRIE, Lauchlin, "Reactivación, crecimiento y estabilidad". Bogotá: Legis Fondo Editorial, 1988. Págs 154-172

sus factores de crecimiento son exógenos; ya que al existir una importante demanda existe la posibilidad de emplear trabajadores con diferentes características, esto generándoles un mejor nivel de ingreso, posibilitando aumentar el nivel de consumo y así mejorando sustancialmente la demanda agregada de la economía. Afirmo que entre las principales variables que determinan el comportamiento del sector están: el ingreso, el ahorro, el empleo, la población, la amplitud del mercado interno y el nivel de crecimiento de la economía, entre otros.

Destacó además la importancia que tienen el sector financiero dentro del comportamiento del sector, el cual puede de manera radical acelerar su crecimiento de manera autónoma de la tasa global logrando aumentar el crecimiento de otros sectores, como requisito afirma que debe existir una alta demanda potencial por vivienda especialmente, que posea una elasticidad precio e ingreso alto en los agentes para que pueda tener un periodo más amplio de duración.

Además resalta que el sector de la construcción es complemento de otros sectores económicos, esto por su amplia red de encadenamientos durante el proceso productivo, poniendo ejemplos como el comportamiento del sector externo, el cual requerirá de la construcción de obras de infraestructura como puertos y aeropuertos entre otros.

#### **1.6.2. MARCO CONTEXTUAL**

**FIGURA 4. CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO**



Fuente: Ingeominas- Pasto



El nombre de la ciudad se origina en el nombre del pueblo indígena Pastos, donde el prefijo *pas* significa gente y el sufijo *to* tierra o gente de la tierra. San Juan de Pasto fue fundada el 13 de enero de 1537 por Sebastián de Benalcázar y en 1904 es nombrada capital del departamento de Nariño.

La ciudad está situada sobre el Valle de Atriz al pie del Volcán Galeras, (el cual se encuentra a 4.276 msnm), a 865 kilómetros al sur occidente de la capital de la República; cuenta con una superficie terrestre de 26.4 km<sup>2</sup>, una temperatura promedio de 13°C y una altitud (mts.) de 2400 m.s.n.m.

San Juan de Pasto limita al norte con el municipio de la Florida, Chachagüí y Buesaco; al sur con el departamento de Putumayo y Funes; al oriente con el municipio de Buesaco y el departamento del Putumayo y al occidente con el municipio de Tangua, Consacá y La Florida.

En cuanto al acceso vial Pasto está conectado hacia el norte por vía terrestre con Cali y hacia el sur, con Ipiales en la frontera y la república del Ecuador a través de la carretera Panamericana.

Hacia el occidente la ciudad se comunica con el Puerto de Tumaco sobre el océano Pacífico por medio de una carretera pavimentada de 284 Kms, y hacia el oriente con Mocoa en el departamento del Putumayo con una carretera de aproximadamente 145 Km.

Según DANE, la población proyectada para 2009 en la ciudad de San Juan de Pasto es de 332.751 habitantes.

Las principales actividades económicas de la ciudad están representadas en el comercio, los servicios y la industria, destacándose el procesamiento de alimentos y bebidas, las artesanías como talla en madera, barnices, elaboración de muebles y cerámica.

Dentro de las fiestas se destaca el Carnaval de Negros y Blancos, declarado patrimonio cultural de la nación por el congreso de la República de Colombia en abril del 2002 y Patrimonio Intangible de la Humanidad por parte de la UNESCO en Octubre de 2009, se celebra del 2 al 7 de enero de cada año.

Además la ciudad cuenta desde el 2004 con la Plaza del Carnaval y la Cultura, cuyo fin es darle a los espectadores del Carnaval de Negros y Blancos mayor visibilidad de los desfiles de carrozas.

Las instituciones de educación superior con más relevancia en la ciudad son: Universidad de Nariño, Universidad Mariana, Universidad Cooperativa de Colombia y Fundación Universitaria San Martín.

### **1.6.3. MARCO LEGAL**

#### **Constitución Política de Colombia**

##### **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.”*

Claramente se analiza que mediante la constitución la vivienda se convierte en un derecho de todos los colombianos, además establece este cumplimiento a través de proyectos de vivienda de interés social, un adecuado funcionamiento del sistema de financiación a largo plazo de la misma y garantiza además la ejecución de programas en manos de particulares.

##### **Ley 9 de 1989. Ley de reforma urbana.**

Esta ley regula algunos aspectos que se relacionan con el ordenamiento de las ciudades y su crecimiento, estableciendo además normas de una adecuada distribución del suelo, protección al espacio público y gestión del territorio. Esta Ley fue en gran medida modificada por la ley 388 de 1997.

##### **Ley 49 de 1990**

Esta ley establece el cociente de los recaudos que le debe corresponder a cada caja de compensación familiar, el cual es el resultado de dividir el monto de los recaudos anuales para subsidio por el número promedio de personas a cargo.

Establece además que cada caja de compensación familiar de manera obligatoria deberá constituir un fondo para la administración del subsidio familiar de vivienda, el cual de acuerdo a las políticas determinadas por el gobierno central determinara si se hace en dinero o en especie.

##### **Ley 2 de 1991**

Esta norma crea el concepto de vivienda de interés social y establece las características de los subsidio al tipo de vivienda, cambiando el enfoque tradicional de un subsidio a la oferta a uno basado en la demanda.

### **Ley 3 de 1991**

Esta ley crea el Sistema nacional de vivienda de interés social tanto en el ámbito urbano como en el rural, regulando y aclarando como debe funcionar el sistema para el correcto otorgamiento del subsidio familiar de vivienda, además crea el instituto nacional de vivienda de interés social y reforma urbana – INURBE-, ya liquidado en la actualidad, además del Banco Hipotecario y los fondos de vivienda de interés social y reforma urbana.

### **Ley 60 de 1993**

Esta norma autoriza a los municipios otorgar subsidios de vivienda, tanto para la compra de vivienda nueva o compra de lote con servicio para construirla, además de posibilitar que estas entidades territoriales puedan participar en programas de solución de viviendas que están previamente definidas por ley, además de otorgar subsidios en el mejoramiento, reparación, dotación de servicios básicos a hogares que cumplan con los requisitos que son entre otros poseer ingresos inferiores a cuatro salarios mínimos.

### **Ley 388 de 1997**

Esta norma actualiza y ajusta las disposiciones establecidas en la Ley 9ª de 1989, con cada una de las normas que se disponen en la constitución política, la ley orgánica del Plan de Desarrollo, la ley orgánica de áreas metropolitanas y la ley que crea el sistema Nacional Ambiental.

Además dispone los diferentes mecanismos que poseen los municipios para que puedan llevar a cabo de manera autónoma el adecuado ordenamiento de su territorio, el correcto y equitativo uso del suelo, una adecuada preservación y cuidado del patrimonio ecológico y cultural ubicado en el territorio del municipio, también la prevención de desastres naturales en poblaciones de alto riesgo además del mejoramiento en la ejecución de las políticas urbanas.

También certifica que la utilización del suelo por parte de sus propietarios se ciña a la función social de la propiedad permitiendo que los derechos sociales de la vivienda como a la de los servicios públicos domiciliarios, establecidos en la constitución, puedan hacerse valer, además garantiza y defiende el espacio público así como en la prevención de desastres naturales y el medio ambiente.

### **Ley 546 de 1999**

Esta ley se la conoce como la ley marco en financiamiento de vivienda, también conocida como Ley de Vivienda, pone al alcance de todos los usuarios líneas de crédito en el sistema de financiación especializado, estableciendo los requisitos

mediante la cual se deben acoger los sistemas de financiación de vivienda individual a un largo plazo esto con el fin de que tenga un rango de cobertura más amplio en la sociedad como también las condiciones que deben cumplir los diferentes créditos de vivienda existentes al momento en que esta ley entra en vigencia.

#### **Decreto 1143 de Abril de 2009**

Debido a la coyuntura económica mundial y para tratar de reducir los perjuicios en Colombia, el gobierno nacional tomó medidas con el fin de estimular la adquisición de vivienda nueva, mediante estímulos en la financiación de vivienda nueva y la construcción de vivienda propia, otorgándole mayores facilidades a los segmentos medio y bajos de la población en especial.

Específicamente el decreto consiste en la disminución de la tasa de interés en unos puntos básicos sobre la tasa política ofrecida por el banco a sus clientes, para esto los beneficiarios deben cumplir con ciertas condiciones específicas y esta cobertura en tasa se ofrecerá durante los primeros 7 años de los créditos.

#### **1.6.4. MARCO CONCEPTUAL**

**ANTICRESIS:** Derecho a disfrutar de un bien inmueble a cambio de un préstamo de cierta cantidad de dinero por un determinado periodo de tiempo durante el cual no se pagan intereses; es decir, a cambio del uso de un capital, el deudor permitirá al acreedor el uso de un inmueble.

**ARRENDAR:** Permitir el uso temporal de una vivienda a cambio de una cantidad monetaria pagada generalmente de manera mensual, con el compromiso de devolver dicho inmueble cuando el plazo del contrato de arrendamiento termine.

**ASOCIACIÓN DE VIVIENDA POPULAR.** Es una organización no gubernamental sin ánimo de lucro, fundada en 1981, con el propósito de contribuir a la solución del déficit habitacional, la cual inscribe proyectos de vivienda masivos.

**AUTOCONSTRUCCIÓN:** Situación en la cual el propietario de la vivienda se encarga de la construcción de la misma.

**CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR:** Son entidades privadas, manejan los recursos parafiscales de sus empleados; estos recursos se dirigen a un fondo de subsidios para los trabajadores con ingresos inferiores a cuatro salarios mínimos y prestan varios servicios a sus afiliados. Están obligadas por ley a constituir un fondo de vivienda de interés social y ofrecer subsidios.

**CAMACOL:** (Cámara Colombiana de la Construcción). Es un gremio conformado por personas y empresas vinculadas al sector de la construcción entre los que se

cuentan: arquitectos, ingenieros, empresarios constructores, empresarios de la producción de insumos de construcción (cemento, ladrillo, cerámica, hierro), entre otros; cuyo objeto es velar por el buen funcionamiento del sector y de los intereses de sus afiliados.

**CASA:** Es una edificación, formada por una sola unidad de vivienda con acceso directo desde el exterior. Generalmente el servicio de cocina y sanitario está dentro de la edificación

**CONSTRUCCIÓN PREFABRICADA:** Sistema de construcción cuyo diseño de producción es mecanizado, en el que todos los subsistemas y componentes se han integrado en un proceso global de montaje y ejecución para acelerar su construcción.

**DÉFICIT CUANTITATIVO DE VIVIENDA:** Se define como la diferencia entre el número de hogares y el de viviendas existentes en un período determinado.

**DÉFICIT CUALITATIVO DE VIVIENDA:** Hace referencia a la calidad de la vivienda. Son aquellas edificaciones que no reúnen las condiciones mínimas de habitabilidad humana y por lo tanto requieren mejoramiento por defectos físicos o insuficiente dotación de infraestructura básica como acueducto, alcantarillado y energía eléctrica. Pudiendo también presentar situaciones de hacinamiento lo cual lesiona la calidad de vida de los moradores de dicho inmueble.

Los estudios de déficit tienen como propósito principal orientar la política social del Estado en materia de vivienda.

**DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA:** Son todos aquellos hogares interesados en adquirir una vivienda sin importar que tengan o no una solución habitacional propia, han buscado vivienda en los últimos seis meses y cuentan con la capacidad económica para adquirirla, ya sea de contado, o con los recursos necesarios para cubrir el pago mensual de las cuotas correspondientes a un crédito hipotecario.

Para los oferentes de vivienda es de gran relevancia conocer este indicador para determinar el volumen de vivienda a construir, porque si la demanda efectiva de vivienda es alta hará que los precios del inmueble aumenten y también lo hagan las inversiones en ésta debido a la mayor rentabilidad generada.

**DEMANDA INSATISFECHA DE VIVIENDA:** Se define como la diferencia entre la demanda efectiva de vivienda y la oferta; es decir, el número de viviendas por estrato socioeconómico y rango de precio que requieren los hogares dispuestos a adquirir vivienda y que no la encuentran porque no existen las suficientes unidades de vivienda en el mercado para satisfacer sus necesidades habitacionales.

**DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDA:** Todo hogar independientemente de la forma de tenencia de la vivienda que habita, es un demandante potencial de vivienda nueva, ya que puede utilizarla para su alojamiento y/o para generar ingresos a partir de ella a través del arriendo, anticrédito o instalación de un negocio comercial o productivo en la misma.

**EDIFICACIÓN:** Es aquella obra de construcción que tiene como destino el uso residencial (vivienda) o no residencial (bodegas, locales comerciales, oficinas, etc.).

**FONDO NACIONAL DE VIVIENDA (FONVIVIENDA):** Entidad que reemplazó al INURBE en el 2003, tiene como función principal administrar los recursos destinados por el Estado para proveer el acceso a la vivienda a las familias de bajos ingresos a través de los subsidios para vivienda de interés social para todos los departamentos.

**HIPOTECA:** Es un derecho real que tiene el acreedor (banco o entidad crediticia) de vender el inmueble del deudor, si éste no cumple con el pago del crédito en los plazos acordados, para que de esta manera pueda hacerse pago de su dinero. En este sentido la hipoteca representa la garantía del pago del crédito.

**HOGAR:** Es la persona o grupo de personas, familiares o no, que ocupan la vivienda, pero además atienden necesidades básicas, tienen un presupuesto común y comienden las comidas y duermen en la misma morada.

**INQUILINATO:** Edificio que tiene varios apartamentos o habitaciones y las arriendan varias personas y/o familias.

**INVIPASTO:** (Instituto Municipal de la Reforma Urbana y Vivienda de Pasto) Es una entidad descentralizada cuya misión es coordinar la política de vivienda en el municipio de Pasto y coadyuvar en los programas de desarrollo urbano para satisfacer las necesidades cualitativas y cuantitativas de vivienda y entorno urbano.

**OFERTA DE VIVIENDA:** Son todas aquellas unidades de vivienda, tanto de VIS como diferente a VIS, licenciadas en el último año que legalmente se contabilizan en los registros hechos por la Cámara Colombiana de la Construcción, las cuales se presentan al mercado a un precio y tiempo determinado.

**SUBSIDIO DE VIVIENDA:** Es un aporte en dinero o especie (lote), que otorga el Gobierno Nacional por una sola vez al beneficiario para facilitarle el acceso a la vivienda o para poder mejorarla, el cual constituye un complemento del ahorro, crédito, u otros aportes que posea el beneficiario.

## CUADRO 2. VALOR SUBSIDIO FAMILIAR DE VIVIENDA AÑO 2009

Con base en el salario mínimo \$496.900				
Cajas de compensación Familiar		Fondo Nacional de Vivienda		Valor en pesos
Ingresos		Puntaje Sisbén		
Desde	Hasta	Desde	Hasta	
0	496.900	0	10,88	10.931.800
496.900	770.195	10,88	14,81	10.683.350
770.195	993.800	14,81	18,75	10.434.900
993.800	1.118.025	18,75	20,72	9.441.100
1.118.025	1.242.250	20,72	22,69	8.447.300
1.242.250	1.366.475	22,69	24,66	7.453.500
1.366.475	1.490.700	24,66	26,63	6.459.700
1.490.700	1.739.150	26,63	30,56	4.472.100
1.739.150	1.987.600	30,56	34,5	1.987.600

Fuente: Ministerio de Ambiente y Vivienda

La calificación de las postulaciones se realiza teniendo en cuenta el ahorro previo y las condiciones socioeconómicas de los postulantes.

Para el caso de los trabajadores independientes el Gobierno es quien les otorga este subsidio. Los empleados, por su parte, deben solicitarlo a su caja de compensación.

**TENENCIA DE LA VIVIENDA:** Se refiere a la forma de posesión del espacio de la vivienda que ocupa el hogar.

**UNIDAD DE VIVIENDA:** Es cualquier lugar destinado al alojamiento de una o varias personas. Puede ser una casa, apartamento, cuarto, grupo de cuartos, choza, cueva o cualquier refugio ocupado o disponible.

**URBANIZACIÓN:** Conjunto de construcciones de vivienda de características semejantes, normalmente está situado en una zona abierta.

**VIVIENDA:** Es un lugar estructuralmente separado e independiente, ocupado o destinado a ser ocupado por una familia o grupo de personas que viven juntos, o por una persona que vive sola.

**VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS):** Son aquellas soluciones habitacionales que se desarrollan con el fin de garantizar el derecho a la vivienda de los hogares de menores ingresos, cuyo valor máximo es de 135 salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv). Teniendo en cuenta que para 2009 el salario mínimo es de \$496.900, una vivienda de interés social tendría un precio máximo de \$67'081.500.

**VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL PRIORITARIO (VIP):** Es la solución de vivienda cuyo valor máximo es de 70 salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv) que corresponden para 2009 a \$ 34'783.000.

**VIVIENDA INADECUADA:** Expresa las características físicas de viviendas consideradas impropias para el alojamiento humano. Como Viviendas móviles, o ubicadas en refugios naturales o bajo puentes, o sin paredes o con paredes de tela o de materiales de desecho o con pisos de tierra, en la zona rural el piso de tierra debe estar asociado a paredes de material semipermanente o perecedero.

**VIVIENDA MULTIFAMILIAR:** Se define como la vivienda tipo apartamento ubicada en edificaciones de tres o más pisos, que comparten bienes comunes, tales como áreas de acceso, instalaciones especiales y zonas de recreación.

**VIVIENDA UNIFAMILIAR:** Se define como la vivienda ubicada en edificaciones no mayores de tres pisos, construidas directamente sobre el lote y separada de las demás con salida independiente, que sirve de residencia habitual, permanente o temporal, para una sola familia.

## **1.7. METODOLOGÍA**

**1.7.1. TIPO DE ESTUDIO.** El tipo de estudio es de orden NO EXPERIMENTAL DESCRIPTIVO, ya que describe las características de un fenómeno existente, teniendo un marco de referencia actual y sin ningún o un bajo control sobre las variables de estudio.

**1.7.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.** El tipo de investigación que se desarrolló fue de tipo CUANTITATIVO EMPÍRICO-ANALÍTICO, ya que es técnico y se basa en la investigación explicativa buscando el dominio y conocimiento de un fenómeno mediante la descripción y análisis de indicadores.

**1.7.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.** La población es la totalidad de observaciones posibles comprendidas dentro de un espacio determinado, la población que comprende este estudio es la totalidad de hogares residentes en el área urbana del municipio de San Juan de Pasto para el año 2009.

La muestra es el subconjunto de una población formada por elementos seleccionados aleatoriamente de tal manera que sean representativos de un universo. En esta investigación el universo lo constituyen los hogares del área urbana del municipio de San Juan de Pasto, comprendidos en los estratos socioeconómicos 1, 2, 3, 4 y 5.



Para fijar el tamaño de la muestra, se considero el total de hogares residentes en la ciudad de Pasto, tomados del proceso mediante los porcentajes dados por la empresa CEDENAR como la mejor aproximación a el número de viviendas existentes en el área urbana del municipio, con estos porcentajes se deduce el número de personas por estrato con las proyecciones que hace el DANE para el año 2009, de aquí podemos establecer el número de hogares por estrato dividiendo el número de personas entre el número que el DANE suministra como promedio de personas por hogar de acuerdo al censo de 2005 que es de 3.9<sup>11</sup>, así utilizando la técnica estadística de muestreo aleatorio simple, determinando el error de muestreo (E), nivel de significancia ( $z^2 \alpha/2$ ) y la población N.

$$n = \frac{[(N)(z^2 \alpha/2)(\pi(1 - \pi))]}{[(N - 1)(E^2) + (z^2 \alpha/2)(\pi(1 - \pi))]}$$

n = tamaño de la muestra para la ciudad = 905

E = 0.0324 (3.24% nivel de error)

( $z^2 \alpha/2$ ) = 1.96

$\pi(1 - \pi)$  = 0.25

N = 85.295

### CUADRO 3. TAMAÑO DE LA MUESTRA - DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDA

Estrato	No. De Habitantes	No. De Hogares	No. De Viviendas	No. De Encuestas	Porcentaje
1 Bajo - Bajo	59.263	15.196	12.424	161	17,81%
2 Bajo	124.881	32.021	26.174	340	37,53%
3 Medio - Bajo	105.582	27.072	22.128	287	31,73%
4 Medio	33.342	8.549	6.990	91	10,02%
5 Medio - Alto	9.583	2.457	2.012	26	2,88%
<b>Total</b>	<b>332.751</b>	<b>85.295</b>	<b>69.728</b>	<b>905</b>	<b>100%</b>

Fuente: Calculo de los autores con base en DANE 2005 y CEDENAR.

**1.7.4. DISEÑO DE PROCEDIMIENTOS Y MÉTODOS.** Se decidió tomar para la muestra los hogares de los estratos socioeconómicos 1, 2, 3, 4 y 5 del área urbana del municipio de Pasto, dentro de estos se encuestó a un miembro perteneciente del mismo, mayor de 18 años sea o no jefe de hogar, esto debido a

<sup>11</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Informe Censo general 2005, (consultada: 23 de jul. 2009) disponible en la dirección electrónica: <http://www.dane.gov.co/censo/files/libroCenso2005nacional.pdf>

especificaciones que CAMACOL impone para los resultados, ya que son ellos quienes tienen una mayor posibilidad y capacidad de adquirir una solución de vivienda además porque es dentro del área urbana donde se concentra casi la totalidad de la población del municipio (82.04%) y porque los proyectos de construcción se ubicarán dentro de este perímetro.

Para poder establecer la demanda efectiva de vivienda se tomaron de aquellos hogares interesados en adquirir una solución de vivienda, los que han buscado una en los últimos seis meses, y mediante estos filtros se escogieron aquellos hogares con capacidad económica para la adquisición de una solución de vivienda. Esta capacidad económica se la determinó calculando la cuota mensual hipotecaria a cubrir de un préstamo bancario del 50% sobre el valor total del inmueble de acuerdo al precio de la vivienda en interés de cada hogar, además debiendo ser esta cuota como máximo el 30% de los ingresos familiares mensuales y para casos de VIP y VIS contar con la posibilidad del recurso de subsidio del gobierno.

En cuanto a la elaboración de la demanda insatisfecha, esta se logró estableciendo la diferencia entre demanda efectiva y oferta de soluciones de vivienda, esta última información se brindó por CAMACOL de sus registros regionales de oferta que son básicamente las unidades de vivienda tanto VIS como diferente a VIS, licenciadas para el último año de acuerdo a precio y estrato.

**1.7.5. TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.** El procesamiento de la información se hizo con base en fuentes primarias mediante trabajo de campo con el instrumento de análisis de la encuesta siendo este un instrumento orientado a conocer las características de la población objetivo, esta se aplicó mediante la formulación de preguntas precisas limitada a respuestas específicas, en cuanto a las fuentes secundarias de información, como lo son el Banco de la República, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE-, la Cámara Colombiana de la Construcción CAMACOL, esto debido que son las entidades encargadas en Colombia de recolectar, procesar y publicar dicho tipo de información, complementando a lo anterior se tomaron los estudios elaborados en Colombia como en otros lugares del mundo referente a la vivienda, la demanda de la misma y el estudio del mercado hipotecario entre otros.

Para el proceso de tabulación, sistematización y análisis de los datos se utilizó el software de captura de información diseñado por las Naciones Unidas Epi-info, el cual presenta una interfaz completa y accesible permitiendo múltiples cruces y análisis de variables, al igual que el software Microsoft Office Excel 2003, para generar la base de datos, organizar y graficar dicha información.

## 2. ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS SOCIALES Y ECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN DEL ÁREA URBANA DEL MUNICIPIO DE PASTO QUE INCIDEN EN LA DEMANDA DE VIVIENDA.

### 2.1. Población - hogares y viviendas según estrato socio-económico

Para fijar el tamaño de la muestra, se consideró el total de hogares residentes en la ciudad de Pasto, tomados del proceso mediante el cual los porcentajes dados por la empresa CEDENAR fueron la mejor aproximación al número de viviendas existentes en el área urbana del municipio, con estos porcentajes y con las proyecciones que hace el DANE para el año 2009 se deduce el número de personas por estrato, induciendo con esto el número de hogares por estrato dividiendo el número de personas entre el número que el DANE suministra como promedio de personas por hogar de acuerdo al censo de 2005 que es de 3.9<sup>12</sup>, como se observa en el cuadro 4.

**CUADRO 4. POBLACIÓN, HOGARES Y VIVIENDAS SEGÚN ESTRATO SOCIO-ECONÓMICO**

ESTRATO	Nº. DE HABITANTES	Nº. DE HOGARES	Nº. DE VIVIENDAS	Nº. DE ENCUESTAS A HOGARES	PORCENTAJE
1 Bajo - Bajo	59.263	15.196	12.424	161	17,81%
2 Bajo	124.881	32.021	26.174	340	37,53%
3 Medio - Bajo	105.582	27.072	22.128	287	31,73%
4 Medio	33.342	8.549	6.990	91	10,02%
5 Medio - Alto	9.583	2.457	2.012	26	2,88%
<b>TOTAL</b>	<b>332.751</b>	<b>85.295</b>	<b>69.728</b>	<b>905</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en Departamento Nacional de Estadística –DANE. Población proyectada por Extrapolación a 2009. (Base de Información: Censo año 2005). Centrales eléctricas de Nariño-CEDENAR S.A. E.S.P. Viviendas totales del área urbana por estrato socioeconómico adscritas al servicio de energía eléctrica, año 2009.

<sup>12</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Informe Censo general 2005, (consultada: 23 de jul. 2009) disponible en la dirección electrónica: <http://www.dane.gov.co/censo/files/libroCenso2005nacional.pdf>

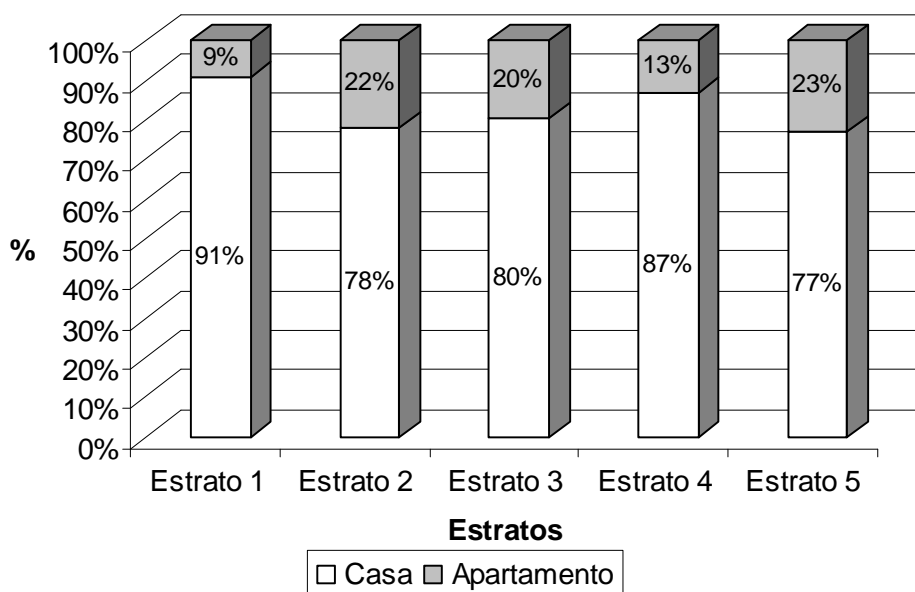
## Demanda potencial de vivienda

Todo hogar independientemente de la forma de tenencia de la vivienda que habita en la ciudad, es un demandante potencial de vivienda nueva, ya que puede utilizarla para su alojamiento y/o para generar ingresos a partir de ella a través del arriendo, anticrédito o instalación de un negocio comercial o productivo en la misma. Para este estudio ésta la constituyen todos los hogares residentes en la ciudad de San Juan de Pasto pertenecientes a los diferentes estratos socioeconómicos.

En este segmento se presenta información relacionada con las principales características socioeconómicas encontradas en la muestra poblacional referente a clase de construcción, al tipo de vivienda, habitabilidad y tenencia de vivienda en la cual residen. De igual forma el promedio de personas por hogar y vivienda, el promedio mensual de ingreso familiar, entre otros rasgos de los hogares, los cuales determinarán en gran medida la demanda futura de vivienda.

### 2.2. Tipo de edificación y clase de construcción de vivienda.

**GRÁFICO 4. TIPO DE CONSTRUCCIÓN DE LA VIVIENDA**

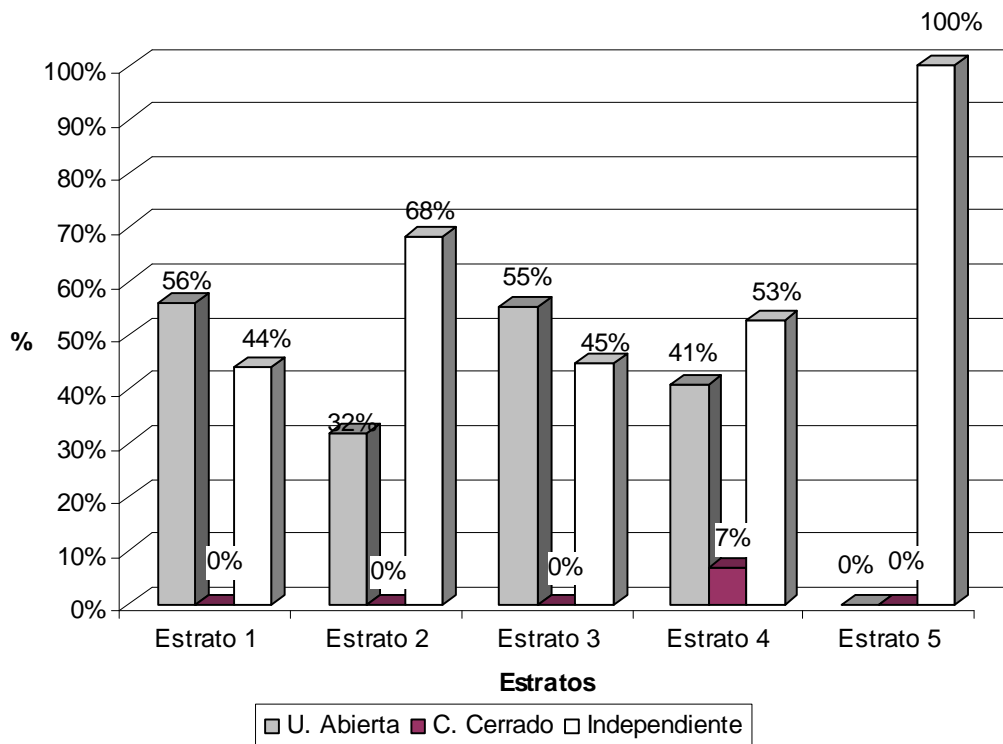


Fuente: Esta Investigación.

De acuerdo a la muestra poblacional se encontró que en cuanto al tipo de construcción de la vivienda, el 81.88 % del total de los hogares encuestados reside en una casa, mientras que el 18.12 % restante vive en un apartamento, como se observa en el gráfico 4. Esta situación es más acentuada para el estrato 1 donde el 90.68% de los hogares encuestados viven en una casa, mientras que

sólo el 9.32% reside en un apartamento. Así mismo se puede observar que en el estrato 5 se presenta un porcentaje mayor a que el tipo de construcción de la vivienda sea apartamento.

**GRÁFICO 5. CLASE DE CONSTRUCCIÓN DE LA VIVIENDA**

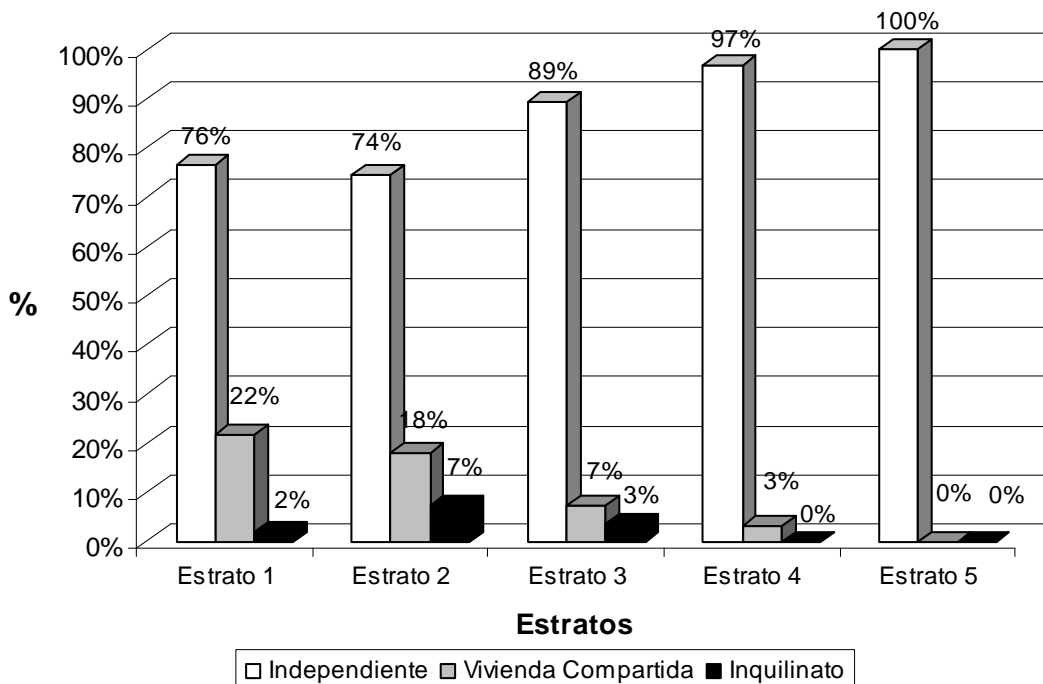


Fuente: Esta Investigación.

En cuanto a la clase de construcción, la mayoría de los hogares encuestados reside en una edificación independiente 55.80%, seguido de una urbanización abierta 43.54% y por último en un conjunto cerrado que apenas representa el 0.66%. Esto se da a excepción de los estratos 1 y 3 donde el mayor porcentaje lo representa la urbanización abierta con el 56% y 55.4% respectivamente, mientras que para el estrato 5 la residencia en una edificación independiente constituye el 100%. (Ver gráfico 5.)

### 2.3. Habitabilidad y tenencia de la vivienda

**GRÁFICO 6. FORMA DE HABITABILIDAD DE LA VIVIENDA**



Fuente: Esta Investigación.

En la forma de habitabilidad de la vivienda, la generalidad de los hogares encuestados (82.43%) ocupa una unidad habitacional independiente, es decir no comparte su vivienda con otras familias. esta condición representa para el estrato 5 el 100%, mientras que el estrato 1 y 2 se encuentran por debajo del promedio en cuanto a habitar la vivienda de forma independiente se refiere, representando para el estrato 1 el 76.4% y para el estrato 2 el 74.41%.

Como se analiza en el gráfico 6, la vivienda compartida constituye en promedio el 13.37%, por encima de este se encuentran los estratos bajo-bajo y bajo donde esta situación representa el 21.74% y el 18.24% respectivamente.

En cuanto a inquilinato el promedio se ubica en 4.20% sobre el total de los hogares, siendo mayor esta cifra para el estrato bajo (7.35%). Esto es claro si se tiene en cuenta que para la ciudad el estrato con mayor porcentaje de hogares es el 2 presentándose así en algunos casos posibles condiciones de hacinamiento.

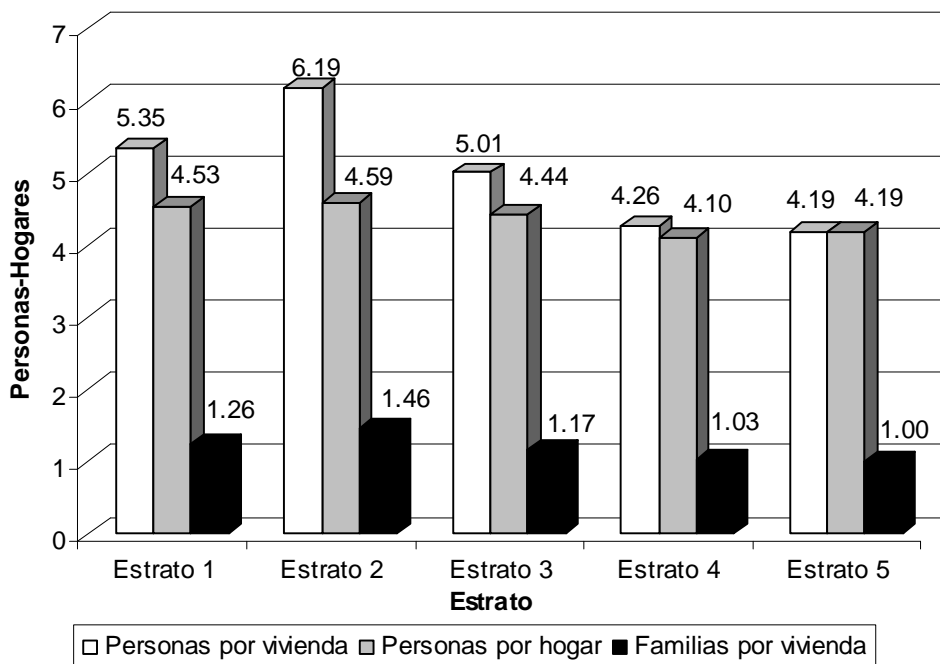
## CUADRO 5. TENENCIA DE LA VIVIENDA

ESTRATO	TENENCIA DE LA VIVIENDA				
	Propia	Arrendada	Anticresada	Familiar	Otro
<b>Estrato 1</b>	34.16%	40.37%	19.25%	5.59%	0.62%
<b>Estrato 2</b>	53.24%	28.24%	10.00%	8.53%	0.00%
<b>Estrato 3</b>	58.19%	29.62%	7.32%	4.88%	0.00%
<b>Estrato 4</b>	72.53%	16.48%	4.40%	5.49%	1.10%
<b>Estrato 5</b>	80.77%	11.54%	0.00%	7.69%	0.00%
<b>TOTAL HOGARES</b>	<b>54.14%</b>	<b>29.17%</b>	<b>9.94%</b>	<b>6.52%</b>	<b>0.22%</b>

Fuente: Esta Investigación.

De acuerdo a los hogares encuestados en la forma de tenencia de la vivienda (ver cuadro 5), el 54.14% habita una vivienda propia, el 29.17% en arriendo, el 9.94% en anticrés, el 6.52% familiar y el 0.22% restante tiene otro tipo de tenencia de vivienda. De aquí es de destacar que los estratos 3, 4 y 5 presentan una proporción mayor que el promedio en cuanto a tenencia de vivienda propia, mientras que para el estrato 1 predomina la tenencia de vivienda arrendada.

**GRÁFICO 7. COMPOSICION POBLACIÓN-HOGAR-VIVIENDA**



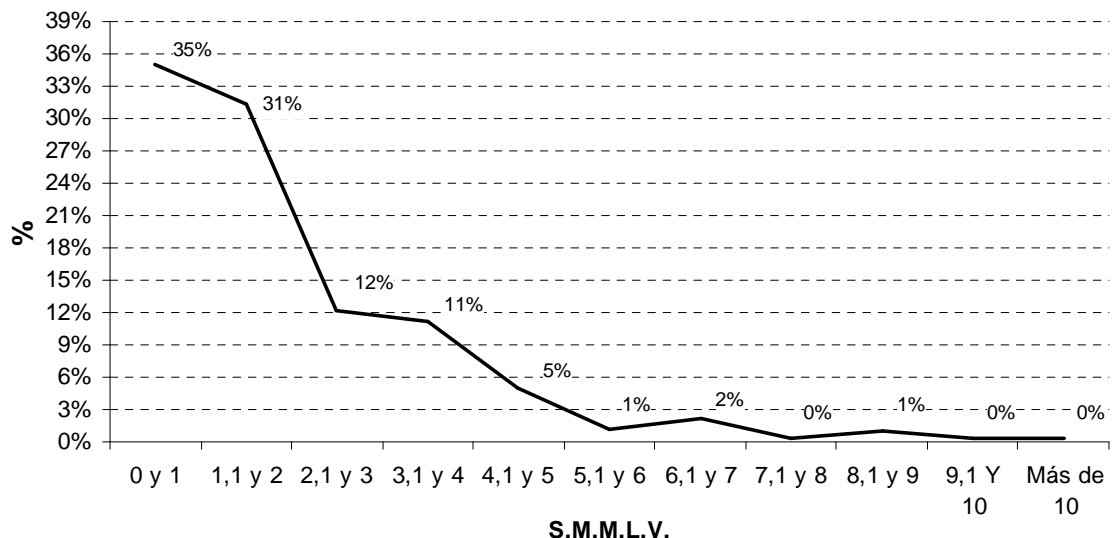
Fuente: Esta Investigación.

En la composición familiar se define un promedio de 5.41 personas por vivienda, no obstante para el estrato 2 bajo esta cifra alcanza el 6.19 personas por vivienda. El promedio de personas por familia para el total de la muestra poblacional es de 4.47, aunque si se toma por separado los estratos bajo-bajo y bajo, estos presentan estadísticas superiores al promedio, como se analiza en el gráfico 7.

Con relación al promedio general de familias por vivienda este es de 1.28, pero para el caso del estrato 2 esta relación es de 1.46 familias por vivienda. Si se supone que lo ideal es que una sola familia habite la vivienda, se observa una gran necesidad de soluciones habitacionales para los estratos 1, 2 y 3 de la ciudad, mejorando con esto las condiciones de vida de dicha población y contribuyendo a reducir problemas como el hacinamiento.



## GRÁFICO 8. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR MENSUAL



Fuente: Esta Investigación.

Con relación al ingreso familiar mensual, el 66.41% de las familias encuestadas devengan hasta 2 salarios mínimos mensuales legales vigentes, el 28.29% de los hogares devengan entre 2.1 y 5 S.M.M.L.V. y tan sólo el 5.3% de los hogares encuestados perciben ingresos superiores a 5 salarios mínimos mensuales legales vigentes. (Ver gráfico 8).

Por estrato socioeconómico como los expone el cuadro 6, se observa que para la mayoría de los hogares pertenecientes al estrato bajo-bajo (96.27%) su ingreso familiar mensual asciende hasta 2 salarios mínimos mensuales legales vigentes; para el estrato 2-bajo el 91.46% de los hogares devenga hasta 3 salarios mínimos mensuales legales vigentes, mientras que para el estrato medio-bajo el 89.54% devenga hasta 4 S.M.M.L.V.; para el estrato 4 las cifras son más representativas en el rango 2.1 y 7 S.M.M.L.V. para el estrato medio alto el 76.92% de los hogares devenga entre 2.1 y 7 S.M.M.L.V., aunque también es representativo el rango de mas de 10 S.M.M.L.V. con un aporte de 11.54%.

En conclusión, el 35.03% de los hogares de la muestra poblacional perciben un ingreso entre 0 a un salario mínimo legal mensual vigente, le sigue en su orden el 31.38% devengando entre 1.1 y 2 S.M.M.L.V.; en el rango entre 2.1 y 3 S.M.M.L.V. se ubica el 12.16% y el 11.16% de los hogares perciben de 3.1 a 4 S.M.M.L.V. Sin embargo, es preocupante la situación del estrato bajo-bajo donde el 72.05% de los hogares devenga hasta un salario mínimo mensual legal vigente dificultando de esta manera las posibilidades reales de acceder a un crédito hipotecario.

**CUADRO 6. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR MENSUAL POR ESTRATO SOCIO ECONÓMICO Y RANGO**

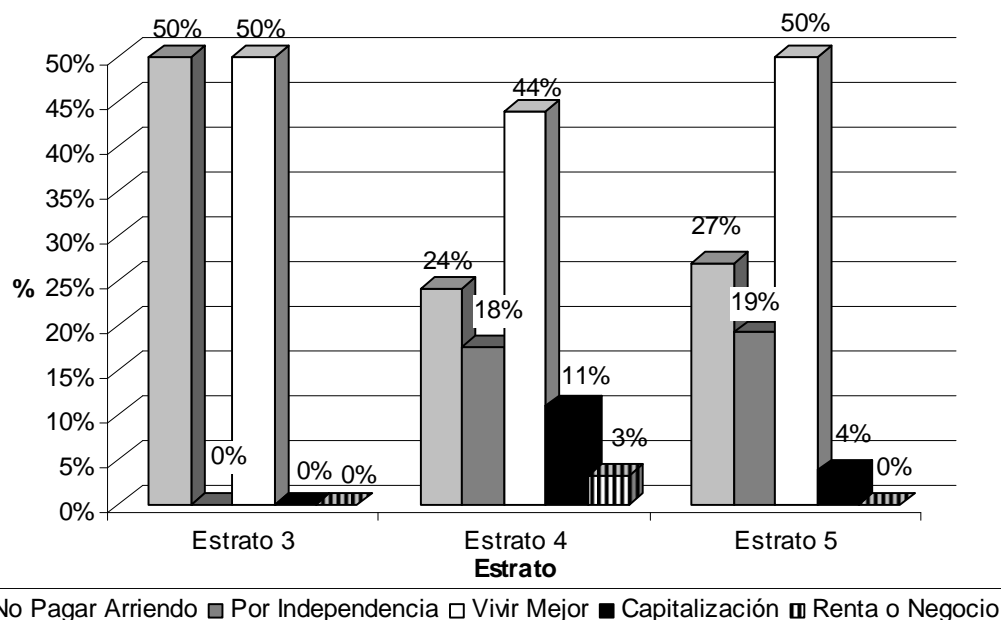
RANGOS SALARIO MINIMO	ESTRATO SOCIO ECONOMICO					TOTAL
	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	
<b>0 y 1</b>	72.05%	43.82%	17.42%	2.20%	0.00%	35.03%
<b>1,1 y 2</b>	24.22%	40.29%	33.80%	12.09%	0.00%	31.38%
<b>2,1 y 3</b>	2.48%	7.35%	16.72%	31.87%	15.38%	12.15%
<b>3,1 y 4</b>	1.24%	6.18%	21.60%	12.09%	19.23%	11.16%
<b>4,1 y 5</b>	0.00%	1.47%	6.62%	15.38%	26.92%	4.97%
<b>5,1 y 6</b>	0.00%	0.29%	0.70%	7.69%	3.85%	1.22%
<b>6,1 y 7</b>	0.00%	0.59%	1.39%	10.99%	11.54%	2.10%
<b>7,1 y 8</b>	0.00%	0.00%	0.70%	1.10%	0.00%	0.33%
<b>8,1 y 9</b>	0.00%	0.00%	1.05%	4.40%	7.69%	0.99%
<b>9,1 Y 10</b>	0.00%	0.00%	0.00%	2.20%	3.85%	0.33%
<b>Más de 10</b>	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	11.54%	0.33%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta Investigación.

#### **2.4. Características generales de la demanda de vivienda**

En esta sección se presenta el mercado potencial de compradores de vivienda, caracterizando la opinión de los hogares, incluidos los que ya poseen una unidad de vivienda propia, permitiendo apreciar y dimensionar el comportamiento como un indicativo del dinamismo actual y futuro del mercado habitacional. Así mismo se tendrá en cuenta las tendencias en cuanto al tipo y estado de la edificación, la valoración de las condiciones económicas en cuanto a la forma de adquisición y nivel de precios, dividiendo tanto en Vivienda de Interés Prioritario y Vivienda de Interés Social así como también diferente a VIP y VIS

**GRÁFICO 9. RAZONES QUE JUSTIFICAN EL INTERÉS EN ADQUIRIR VIVIENDA DIFERENTE A VIP Y VIS.**



Fuente: Esta Investigación.

Entre las principales razones para comprar vivienda diferente a VIP y VIS están en su orden: vivir mejor 45.38%, no pagar arriendo 25.21%, por independencia 17.65%, capitalización 9.24% y con apenas el 2.52% por renta o negocio, como se observa en el gráfico 9.

Para los estratos medio y medio-alto las razones para adquirir vivienda diferente a interés prioritario e interés social están más diversificadas que para el estrato medio-bajo ya que para éste último vivir mejor y no pagar arriendo son los únicos motivos que tendrían para adquirir una unidad de vivienda. Cabe aclarar que para el estrato medio-bajo, fueron únicamente 2 los hogares interesados en adquirir una vivienda superior a interés prioritario y social, representando así cada uno el 50% sobre el total de dicho estrato interesado en adquirir esta clase de bien.

En cuanto al estrato medio este fue el único segmento de la población que respondió que desearía una vivienda para renta o negocio con una participación del 3.3%.

**CUADRO 7. RAZONES QUE JUSTIFICAN EL DESINTERÉS POR ADQUIRIR VIP Y VIS**

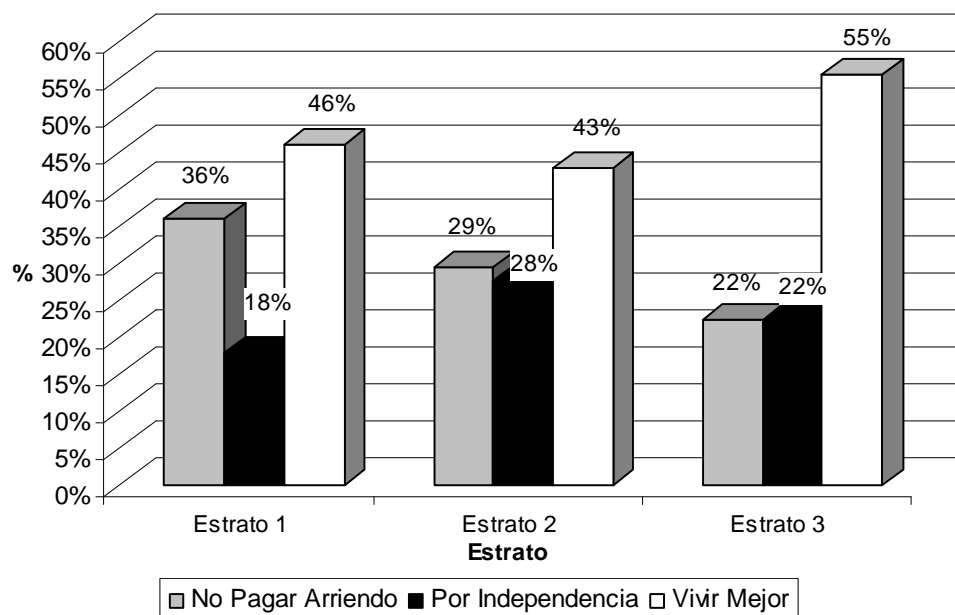
RAZÓN DE DESINTERÉS EN ADQUIRIR VIVIENDA		ESTRATO SOCIO-ECONOMICO			TOTAL
		Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	
1	No está vinculado a una Asociación de Vivienda o a un programa gubernamental que lo apoye.	12.42%	9.12%	7.72%	9.29%
2	No posee los requisitos necesarios para adquirir una vivienda, tales como ahorro programado, crédito bancario, subsidios, etc.	13.66%	10.29%	9.12%	10.56%
3	Las viviendas ofrecidas en el mercado no satisfacen sus preferencias.	2.48%	2.94%	1.40%	2.29%
4	Ya compró su vivienda y está a la espera de la adjudicación o finalización del proyecto.	2.48%	1.18%	0.70%	1.27%
5	Los ingresos económicos de la familia no son suficientes para cubrir el crédito que implica la compra de vivienda.	55.90%	40.00%	36.49%	41.98%
6	No hay necesidad	35.40%	54.12%	60.35%	52.54%

Fuente: Esta Investigación.

En general para los estratos 1, 2 y 3, las razones que justifican el desinterés por adquirir vivienda de interés prioritario y social son: no hay necesidad con el 52.54%, seguido en orden de importancia por los ingresos insuficientes para cubrir el crédito hipotecario con el 41.98%, en tercer lugar está no poseer los requisitos básicos como ahorro programado, subsidios, crédito bancario y otros con el 10.56%. No estar vinculado a una asociación de vivienda o a un programa gubernamental representa el 9.29% y en menor medida las opciones: las viviendas ofrecidas en el mercado no satisfacen sus preferencias con el 2.29% y ya compro su vivienda y esta a la espera de su entrega con el 1.27%. (Ver cuadro 7.)

Es interesante observar que para el estrato bajo-bajo la principal razón de desinterés en adquirir vivienda se debe a que los ingresos son insuficientes para cubrir el crédito hipotecario con un 55.9% y siendo coherente si se tiene en cuenta que según los resultados del presente estudio, el 72.05% de los hogares del estrato bajo-bajo devenga de cero hasta un salario mínimo mensual legal vigente, así mismo la opción no poseer los requisitos básicos como ahorro programado, subsidios, crédito bancario y otros se encuentra por encima del promedio situándose en 13.66%. Por otra parte la opción no hay necesidad en este estrato es inferior al promedio ubicándose en 35.4%, debido en gran medida a que en este segmento el tipo de tenencia de vivienda propia es bajo con un 34.16%.

**GRÁFICO 10. RAZONES QUE JUSTIFICAN EL INTERÉS EN ADQUIRIR VIP Y VIS.**



Fuente: Esta Investigación.

En cuanto a las razones para adquirir vivienda el 48.09% de los hogares interesados en obtener una solución VIP y VIS, lo harían para vivir mejor, el 28.25% para no pagar arriendo y el 23.66% restante por independencia, como lo señala el gráfico 10.

Por estrato socioeconómico, para el bajo-bajo la opción no pagar arriendo es superior al promedio situándose en 36.03% hecho que probablemente se explica porque es en este segmento donde la tenencia propia de la vivienda es menor y por consiguiente las personas se ven obligadas a pagar arriendo o anticresar por

ejemplo. En cuanto al estrato bajo la opción por independencia se encuentra por encima del promedio situándose en 28%.

**CUADRO 8. RAZONES QUE JUSTIFICAN EL DESINTERÉS EN ADQUIRIR VIVIENDA DIFERENTE A VIP Y VIS**

ESTRATO	DESINTERÉS EN ADQUIRIR VIVIENDA					
	Falta de recursos	Cuota inicial alta	Desinterés por crédito hipotecario	No ha encontrado la ideal	No hay necesidad	Otro
<b>Estrato 3</b>	50.00%	0.00%	0.00%	0.00%	50.00%	0.00%
<b>Estrato 4</b>	17.58%	3.30%	0.00%	2.20%	73.63%	3.30%
<b>Estrato 5</b>	7.69%	7.69%	3.85%	0.00%	80.77%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>15.97%</b>	<b>4.20%</b>	<b>0.84%</b>	<b>1.68%</b>	<b>74.79%</b>	<b>2.52%</b>

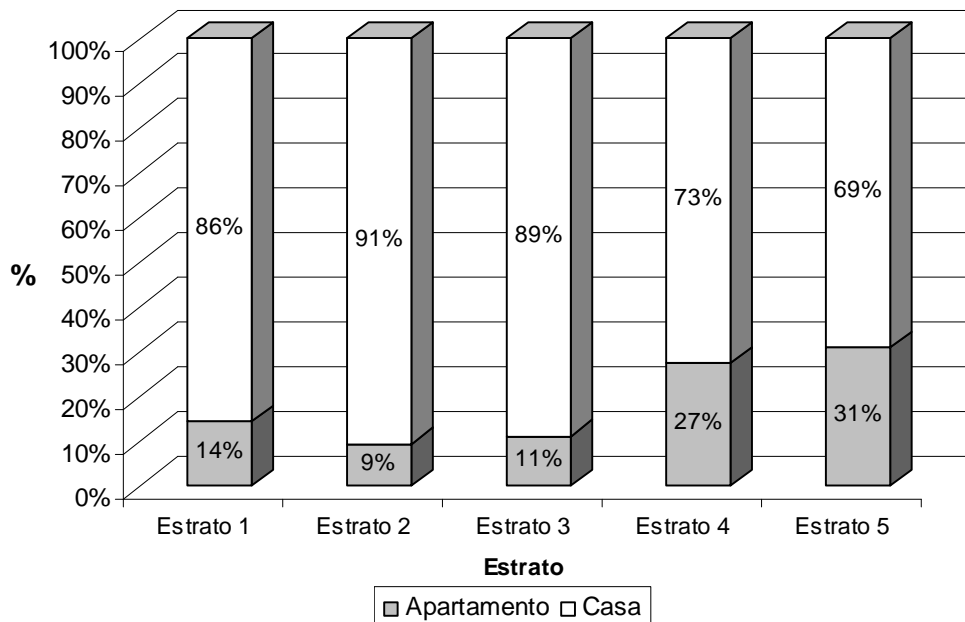
Fuente: Esta Investigación.

El cuadro número 8 expone los motivos que justifican el desinterés en adquirir una vivienda diferente a VIP y VIS entre los que están: no hay necesidad con el 74.79%, falta de recursos con el 15.97%, con el 4.20% cuota inicial alta; en menor proporción se encuentra las opciones - otro motivo con el 2.52%, no ha encontrado la ideal 1.68% y desinterés por el crédito hipotecario con una participación de apenas el 0.84%.

El alto porcentaje en la opción de no hay necesidad probablemente se debe a la respuestas de las personas que cuentan con una solución habitacional propia, siendo esta más evidente en los estratos medio y medio-alto con una participación del 73.63% y 80.77% respectivamente.

Con respecto a la opción otro motivo que se dio específicamente en el estrato medio se encuentran razones como: el poseer vivienda en otro municipio; ya tiene una casa pero se encuentra hipotecada o porque ha viajado al exterior y acaba de regresar al país.

**GRÁFICO 11. TIPO DE VIVIENDA DESEADA PARA ADQUIRIR**

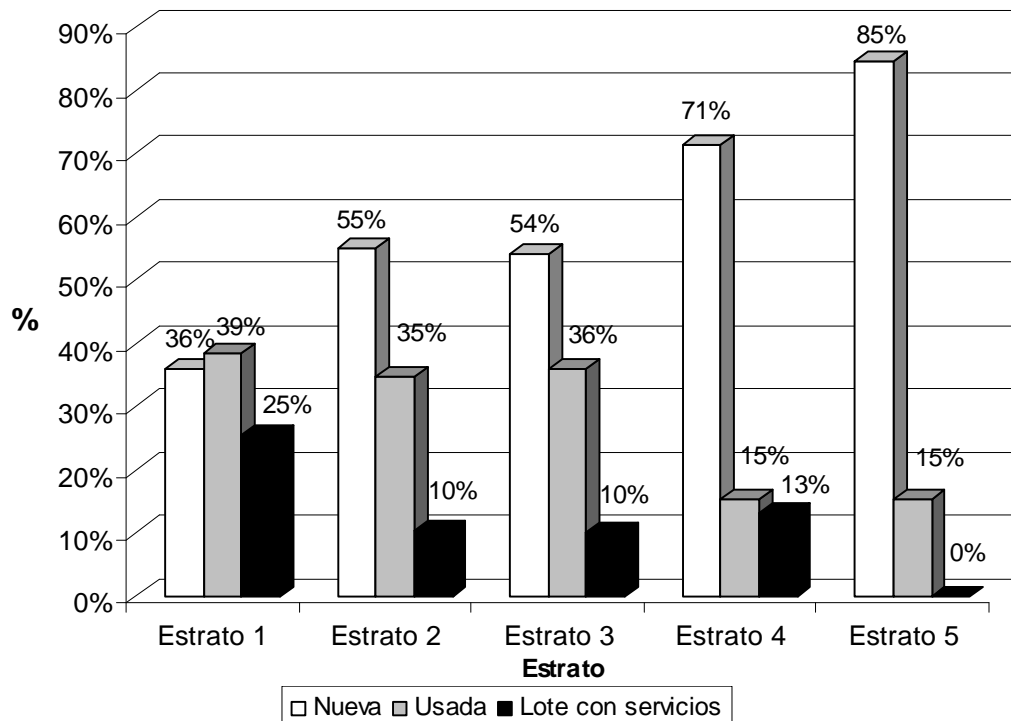


Fuente: Esta Investigación.

En lo referente al tipo de vivienda que los hogares desearían adquirir, el 86.74% elegiría una casa y tan solo el 13.26% compraría un apartamento, como los señala el gráfico número 11.

Los estratos bajo y medio-bajo se encuentran por encima del promedio en cuanto a elegir una casa como solución habitacional se refiere, representando así el 90.59% y el 88.85% respectivamente, mientras que para los estratos bajo-bajo, medio y medio-alto la preferencia por una solución habitacional tipo apartamento se encuentra por encima del promedio, particularmente para el estrato medio-alto con una participación del 30.77%, cuando el promedio se sitúa en 13.26% para este tipo de edificaciones.

**GRÁFICO 12. ESTADO DESEADO DE LA VIVIENDA A ADQUIRIR.**

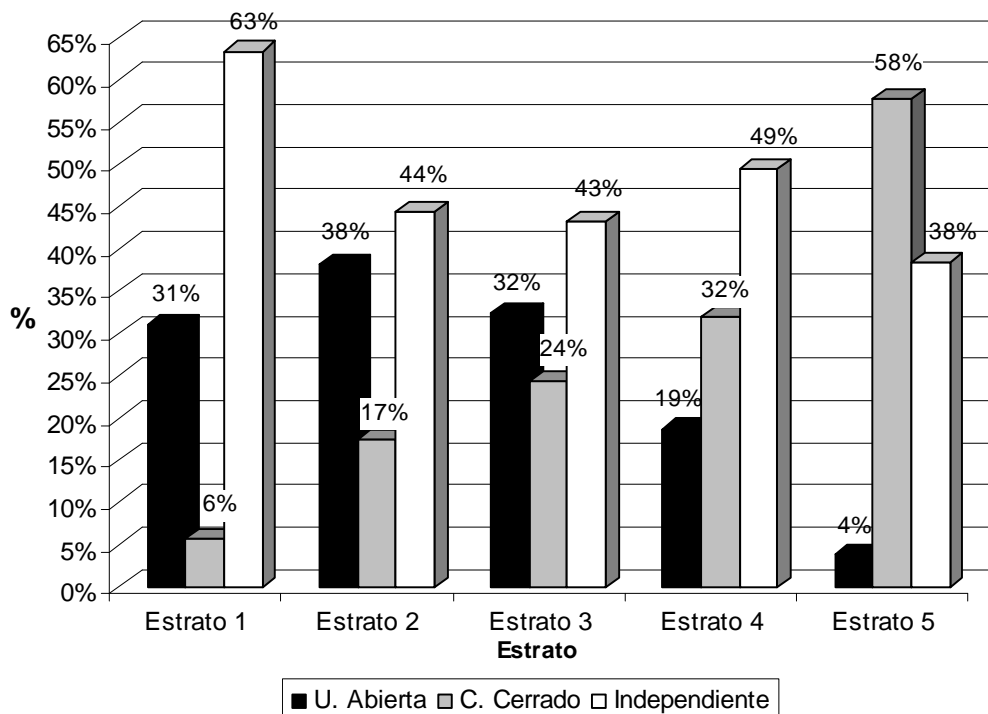


Fuente: Esta Investigación.

Con respecto al estado deseado de la vivienda a adquirir, el 53.81% de los hogares encuestados preferiría una vivienda nueva, el 33.26% una vivienda usada y el 12.93% restante adquiriría un lote con servicios. Como se observa en el gráfico número 12, en general existe una mayor tendencia por una solución nueva, a excepción del estrato bajo-bajo que prefiere una vivienda usada puesto que probablemente consideran tendría un menor valor que el de una nueva; este segmento también muestra un porcentaje mayor al promedio en lo referente a preferir lote con servicios ubicándose en 25.47% cuando el promedio general esta en 12.93%.



**GRÁFICO 13. CLASE DE CONSTRUCCIÓN PARA ADQUIRIR VIVIENDA.**



Fuente: Esta Investigación.

La muestra poblacional evidenció un mayor interés por las edificaciones independientes (47.74%), en segundo lugar de preferencia está la urbanización abierta con el 32.15% y el 20.11% restante adquiriría su vivienda en un conjunto cerrado.

Es importante observar que el interés por adquirir vivienda en un conjunto cerrado aumenta conforme lo hace el estrato. Al respecto se indagó a algunas personas pertenecientes al estrato bajo-bajo del porqué su desinterés en adquirir vivienda en un conjunto cerrado con lo cual respondieron que no cuentan con los recursos para pagar los servicios de administración que implican esta clase de construcción. (Ver gráfico 13)

## 2.5. Sector preferido para adquirir vivienda

El sector de la ciudad de Pasto que presenta una mayor preferencia para la adquisición de vivienda en general es el sector Sur Oriental con un 31.8%, en el cual el estrato 2 bajo es el que más peso tiene en esta preferencia con un 67%, le sigue el sector Nor Oriental con un 20,7% sector en el que influyen los estratos bajo-bajo (75.5%) y bajo (12.1%) principalmente, como lo expone el cuadro número 9. Por otro lado el sector de mayor preferencia por parte de los estratos medio y medio-alto es el sector Nor occidental con preferencias del 85.7% y 92.0%

respectivamente, además es de destacar el bajo porcentaje del sector centro de la ciudad con un interés de apenas 11.2%.

**CUADRO 9. SECTOR PREFERIDO PARA ADQUIRIR VIVIENDA**

ESTRATO	SECTOR				
	NOR OCCIDENTAL	NOR ORIENTAL	CENTRO	SUR OCCIDENTAL	SUR ORIENTAL
1	1,2	74,5	5,6	7,5	11,2
2	2,7	12,1	7,1	11,2	67,0
3	12,2	8,7	22,0	43,9	13,2
4	85,7	1,1	3,3	5,5	4,4
5	92,0	0,0	8,0	0,0	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>16,3</b>	<b>20,7</b>	<b>11,2</b>	<b>20,0</b>	<b>31,8</b>

Fuente: Esta Investigación.

**CUADRO 10. ZONAS URBANAS DE MAYOR PREFERENCIA PARA ADQUIRIR VIVIENDA DIFERENTE A VIP Y VIS**

BARRIO	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO			TOTAL
	3	4	5	
AGUALONGO	0,0	2,2	0,0	1,7
AV. LOS ESTUDIANTES	0,0	0,0	3,8	0,8
BRICEÑO	0,0	2,2	0,0	1,7
CATAMBUCO	0,0	1,1	0,0	0,8
CENTRO	0,0	3,3	7,7	4,2
EL BOSQUE	0,0	8,8	0,0	6,7
EL DORADO	0,0	14,3	3,8	11,8
LA AURORA	0,0	1,1	0,0	0,8
LA CAROLINA	0,0	1,1	0,0	0,8
LA COLINA	0,0	1,1	7,7	2,5
LA ESTANCIA	0,0	1,1	0,0	0,8
LA PRIMAVERA	0,0	12,1	0,0	9,2
LAS ACACIAS	0,0	0,0	3,8	0,8
LAS CUADRAS	0,0	1,1	0,0	0,8
LAS MARGARITAS	0,0	1,1	3,8	1,7
MORASURCO	50,0	5,5	11,5	7,6
PALERMO	0,0	2,2	53,8	13,4
PUCALPA	0,0	3,3	0,0	2,5
SAN IGNACIO	50,0	23,1	0,0	18,5
SAN JUAN DE DIOS	0,0	0,0	3,8	0,8
SANTA ANA	0,0	3,3	0,0	2,5
TAMASAGRA	0,0	2,2	0,0	1,7
VALLE DE ATRIZ	0,0	3,3	0,0	2,5
VILLA VERGEL	0,0	5,5	0,0	4,2
VILLAS DE SAN RAFAEL	0,0	1,1	0,0	0,8

Fuente: Esta Investigación.

El cuadro número 10 refleja las zonas urbanas de mayor preferencia para adquirir vivienda diferente a VIP y VIS, en los que pueden destacarse los barrios San Ignacio (18,5%), Palermo (13,4%) y El Dorado (11,8%) como aquellos donde en total existe mayor preferencia, además se destaca para el estrato medio que el barrio San Ignacio, con un 23.1% y para el estrato medio-alto el barrio Palermo con un 53,8% se constituyen en las zonas de más alta preferencia. Por su parte para los hogares de estrato medio-bajo a quienes les interesa una solución de vivienda diferente a VIP y VIS, los barrios San Ignacio y Morasurco abarcan la totalidad de las respuestas.

**CUADRO 11. ZONAS URBANAS DE MAYOR PREFERENCIA PARA ADQUIRIR VIVIENDA VIP Y VIS**

BARRIO	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO			TOTAL
	1	2	3	
AGUALONGO	1,9	2,4	10,5	5,2
ALTOS DE CHAPALITO	0,0	2,1	0,0	0,9
CARLOS PIZARRO	5,0	0,0	0,0	1,0
CENTRO	3,1	4,1	3,9	3,8
CORAZON DE JESUS	8,1	6,8	0,0	4,6
EL OBRERO	0,0	0,0	6,3	2,3
EL PILAR	0,6	4,7	0,0	2,2
EL PRADO	0,6	0,0	4,6	1,8
EL TEJAR	0,6	4,7	0,0	2,2
LA CAROLINA	11,2	4,4	8,1	7,1
LA ROSA	0,0	5,0	0,0	2,2
LORENZO	2,5	12,4	1,4	6,4
MIJITAYO	0,0	0,0	6,0	2,2
MIRAFLORES	1,2	1,5	1,8	1,5
NUEVA ARANDA	18,0	0,6	0,4	4,1
PRAGA	0,0	3,8	0,0	1,7
SAN DIEGO NORTE	4,3	0,0	0,0	0,9
SANTA BARBARA	0,0	7,9	0,4	3,6
SANTA MONICA	3,1	5,6	1,1	3,4
SIMON BOLIVAR	7,5	0,0	0,0	1,5
SINDAGUA	6,8	0,0	0,0	1,4
SUMATAMBO	0,0	0,3	6,0	2,3
TAMASAGRA	1,9	5,6	11,9	7,1
VILLAFLOR	1,9	7,1	0,4	3,6
VILLAGUERRERO	10,6	0,0	0,0	2,2

Fuente: Esta Investigación.

Con respecto a las zonas de mayor preferencia para adquirir una solución de vivienda de Interés Prioritaria y de Interés Social, por parte de los hogares fueron, en primer lugar Tamasagra (7.1%), La Carolina (7.1%) y Lorenzo (6.4%) (Ver cuadro 11). Este mismo análisis por estratos nos indica que para el bajo-bajo entre las zonas de mayor preferencia se encuentran: Nueva Aranda, La Carolina Villaguerrero y Corazón de Jesús, que sumados llegan a un 47.9% de la preferencia del estrato. En el estrato bajo, Lorenzo (12.4%), Corazón de Jesús (6.8%), Santa Bárbara (7.9 %) y Villafior (7.1%) poseen los más altos porcentajes y finalmente en el estrato medio-bajo las zonas de mayor preferencia se

encuentran en los barrios Tamasagra, Agualongo y La Carolina con un 11,9%, 10,5% y 8,1% respectivamente.

**CUADRO 12. ESPACIOS MÍNIMOS DESEADOS EN LA VIVIENDA A ADQUIRIR**

ESPACIOS MÍNIMOS DESEADOS		ESTRATO SOCIO ECONÓMICO					
		1	2	3	4	5	TOTAL
<b>Alcobas</b>	<b>1</b>	0,6	0,6	1,7	0,0	0,0	0,9
	<b>2</b>	19,9	9,4	8,7	8,8	11,5	11,0
	<b>3</b>	44,1	45,3	47,7	49,5	65,4	46,9
	<b>4</b>	26,1	30,6	30,3	31,9	15,4	29,4
	<b>5</b>	6,2	9,7	8,0	9,9	3,8	8,4
	<b>más de 5</b>	3,1	4,5	3,4	0	3,8	3,4
<b>Baños</b>	<b>1</b>	29,8	21,2	10,5	1,1	0,0	16,7
	<b>2</b>	62,1	69,1	71,8	49,5	46,2	66,1
	<b>3</b>	6,8	8,8	16,7	37,4	42,3	14,8
	<b>4</b>	1,2	0,6	1,0	9,9	7,7	2,0
	<b>5</b>	0,0	0,3	0,0	2,2	3,8	0,4
<b>Garajes</b>	<b>0</b>	34,8	29,7	23,7	5,5	0,0	25,4
	<b>1</b>	65,2	70,3	76,0	79,1	76,9	72,3
	<b>2</b>	0,0	0,0	0,3	14,3	23,1	2,2
	<b>3</b>	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	0,1
<b>Alcoba y Baño de Servicio</b>	<b>0</b>	100,0	100,0	100,0	22,0	26,9	90,1
	<b>1</b>	-	-	-	78,0	73,1	9,9
<b>Salón Múltiple</b>	<b>0</b>	82,0	78,5	79,1	100,0	100,0	82,1
	<b>1</b>	18,0	21,5	20,9	-	-	17,9
<b>Otros</b>	<b>0</b>	91,9	97,4	95,1	56,0	76,9	90,9
	<b>1</b>	8,1	2,6	4,9	44,0	23,1	9,1

Fuente: Esta Investigación.

Teniendo en cuenta el análisis de los espacios mínimos deseados en la solución de la vivienda, que se expone en el cuadro 12, podemos observar que en general el 46% total de hogares prefiere 3 alcobas, en cuanto a la preferencia en el número de baños el 66.1% del total de la población en general prefiere 2, pero que varía dependiendo de los estratos socioeconómicos, ya que esto directamente obedece al tamaño y al precio de la vivienda, en cuanto a garajes se analiza que el 72% del total de la población prefiere como mínimo 1 en la vivienda a adquirir, además es de resaltar que inclusive los estratos 1, 2 y 3, los cuales casi en su totalidad prefieren una solución VIP o VIS también están interesados en este espacio.

Pasando al espacio de la alcoba y el baño del servicio el 90.1% no prefiere tenerlo en su solución de vivienda, destacándose solamente que los estratos medio y medio-alto estarían interesados en este, ya que solamente a estos se les pregunto por este espacio, mientras que a la totalidad del estrato 1, 2 y 3 no se les pregunto.

Con respecto al espacio denominado salón múltiple, podemos observar que el 82.1% del total de hogares encuestados no lo desean en sus viviendas, siendo solamente los estratos 1, 2 y 3 los que muestran interés por este, debido al diseño de la encuesta.

Y por ultimo el deseo por tener otros espacios en la vivienda es mínimo ya que el 90,9% no prefiere otro espacio, destacándose en esta respuesta los estratos 4 con un 44% y el estrato 5 con un 23.1% de pretensión por otros espacios.

### CUADRO 13. ESPACIOS A SACRIFICAR PARA ADQUIRIR VIVIENDA

ESPACIOS A SACRIFICAR	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO				
	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5
1 Salón Múltiple	6.83%	4.12%	6.27%	0.00%	0.00%
1 Alcoba	11.18%	10.59%	11.15%	17.58%	11.54%
1 Baño	8.70%	5.59%	12.20%	7.69%	26.92%
1 Garaje	22.98%	17.06%	12.54%	12.09%	15.38%
Alcoba y baño de servicio	-	-	-	15.38%	3.85%
Compraría en un sector de menor costo	50.31%	62.65%	57.14%	47.25%	42.31%

Fuente: Esta Investigación.

El análisis de los espacios a sacrificar para la adquisición de la vivienda, nos indica que para los estratos 1, 2 y 3 un garaje sería el espacio más probable que se sacrificaría con un 22.98%, 17.06% y 12.54% respectivamente, mientras que para el estrato 4 sería una alcoba (17.58%) y para el estrato 5 sería un baño (26.92%).

Pero es de resaltar que para los estratos bajo-bajo, bajo y medio-bajo más de la mitad de los hogares estarían dispuestos a comprar en un sector de menor costo antes que sacrificar cualquiera de estos espacios, situación que no sucede en los

estratos medio y medio-alto los cuales muestran que esta opción estaría por debajo de la mitad de los hogares (ver cuadro 13).

**CUADRO 14. MATERIALES PREFERIDOS EN LA VIVIENDA A ADQUIRIR**

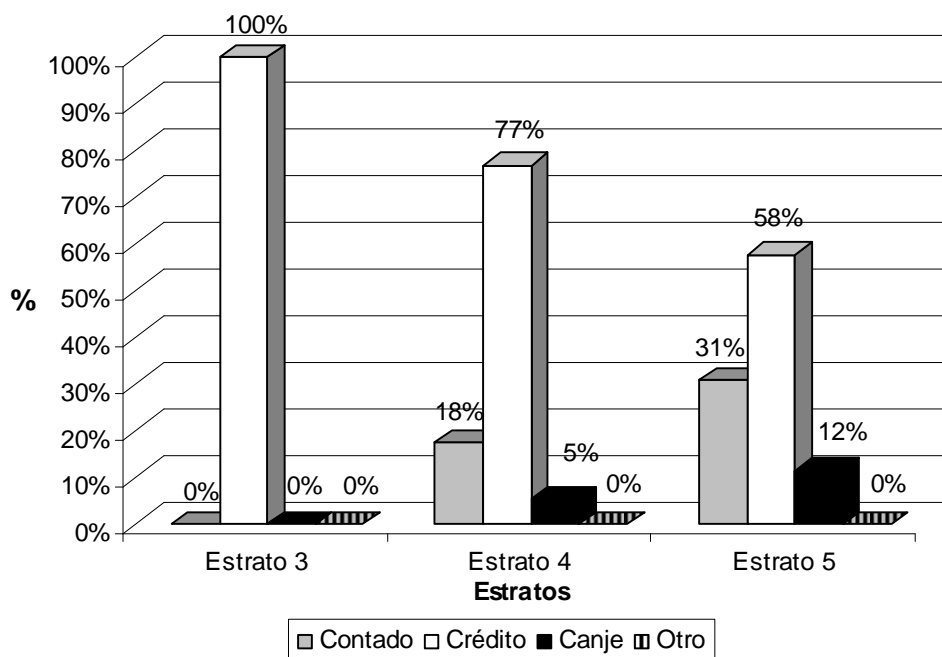
MATERIALES PREFERIDOS	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO				
	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5
<b>CUBIERTA</b>					
Eternit	18.01%	22.65%	18.12%	17.58%	7.69%
Losa Concreto	81.99%	76.18%	80.49%	79.12%	80.77%
Teja de Barro	0.00%	1.18%	1.39%	3.30%	11.54%
<b>MUROS</b>					
Ladrillo Común					
Bloque de	87.58%	84.41%	85.37%	72.53%	76.92%
Cemento	8.70%	8.82%	8.71%	10.99%	15.38%
Bloque de Ladrillo	3.11%	6.76%	5.92%	16.48%	7.69%
Prefabricado	0.62%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>PISOS</b>					
Baldosa	25.47%	21.18%	13.59%	5.49%	7.69%
Cerámica	69.57%	76.47%	80.84%	64.84%	53.85%
Vinisol	0.00%	0.59%	1.05%	3.30%	0.00%
Madera	1.24%	1.47%	4.18%	19.78%	15.38%
Alfombra	0.00%	0.00%	0.00%	2.20%	0.00%
Porcelanato	0.00%	0.00%	0.00%	4.40%	23.08%
Otro	3.73%	0.29%	0.35%	0.00%	0.00%

Fuente: Esta Investigación.

En cuanto a los materiales preferidos en la vivienda a adquirir, estos están distribuidos en los tres principales componentes de una vivienda, los cuales son la cubierta, los muros y los pisos, referente a la cubierta el 79.71% de los hogares prefiere la losa en concreto, tendencia que se mantiene para los demás estratos, tal como lo indica el cuadro 14, pasando al material preferido en muros el 76,92% prefiere el ladrillo común, seguido por el bloque en cemento, teniendo una mayor preferencia en los estratos 4 y 5 con un 10.99% y un 15.38% respectivamente, finalmente en cuanto al material deseado en pisos los cinco estratos presentaron la mayor preferencia por la cerámica, siendo más alta en los estratos 1, 2 y 3, mientras que para los estratos 4 y 5 el porcelanato y la madera tuvieron relevante preferencia.

## 2.6. Forma de adquisición y precios de la vivienda

**GRÁFICO 14. FORMA DE ADQUISICIÓN DE LA VIVIENDA DIFERENTE A VIP Y VIS.**



Fuente: Esta Investigación.

Elaborando el análisis de la forma de adquisición de la vivienda diferente a VIP y a VIS, como se observa en la gráfica 14, podemos afirmar que el 78.33% de los hogares de los estratos 3, 4 y 5 lo harían a crédito, mientras que el 15.33% lo harían de contado, ubicándose en el estrato 5 la respuesta con mayor porcentaje con un 31%, mientras que otras formas de adquisición como el canje, solamente los hogares lo harían en un 5.6% y ningún hogar tendría otra forma de poder adquirir su solución de vivienda.

Por su parte en la adquisición de VIP y VIS, el subsidio familiar de vivienda otorgado por el gobierno se convierte en la principal fuente de recursos para poder cubrir el valor de la solución de vivienda a comprar, igualmente el crédito bancario con un 21.76%, el Ahorro programado con el 17.56% y el subsidio municipal otorgado por INVIPASTO con el 17.05% del total de estos hogares. Es importante resaltar el bajo acceso por parte de los hogares interesados en adquirir VIP y VIS en cuanto al subsidio de cajas y los recursos propios con un 10.05% y 14.76% respectivamente y es nulo o muy bajo en cuanto aportes de terreno, aportes de ONG'S u otras fuentes de recursos se refiere (ver cuadro 15).



**CUADRO 15. RECURSOS ECONÓMICOS PARA ADQUIRIR VIP Y VIS**

RECURSOS ECONOMICOS	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO			TOTAL
	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	
Subsidio del Gobierno	72.05%	63.53%	51.93%	61.07%
Subsidio de Cajas	4.97%	7.35%	16.14%	10.05%
Ahorro Programado	13.04%	16.76%	21.05%	17.56%
Subsidio Municipal	15.53%	17.65%	17.19%	17.05%
Cesantías	1.86%	6.47%	10.53%	7.00%
Aportes en Terreno	2.48%	2.94%	2.46%	2.67%
Aportes ONG'S	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Crédito Bancario	22.36%	21.76%	21.40%	21.76%
Recursos Propios	14.29%	15.59%	14.04%	14.76%
Otro	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Fuente: Esta Investigación.

En cuanto al rango de precios a los cuales los hogares interesados en adquirir una solución de vivienda superior a VIP y VIS prefieren, como lo indica el cuadro 16, podemos establecer que el 52.94% de dichos hogares desean una vivienda que se encuentre entre los \$45.000.000 y \$85.000.000, un 30.26% prefiere el rango

entre \$85.000.001 y \$125.000.000 y un 16.8% prefieren una solución de vivienda superior a los \$125.000.000.

**CUADRO 16. RANGO DE PRECIOS PARA ADQUIRIR VIVIENDA DIFERENTE A VIP Y VIS**

RANGO DE PRECIOS	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO			TOTAL
	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	
\$45.000.000 - \$65.000.000	0.00%	34.07%	15.38%	29.41%
\$65.000.001 - \$85.000.000	50.00%	20.88%	30.77%	23.53%
\$85.000.001 - \$105.000.000	0.00%	17.58%	19.23%	17.65%
\$105.000.001 - \$125.000.000	0.00%	13.19%	11.54%	12.61%
\$125.000.001 - \$145.000.000	0.00%	7.69%	7.69%	7.56%
Más de \$145.000.000	50.00%	6.59%	15.38%	9.24%

Fuente: Esta Investigación.

**CUADRO 17. RANGO DE PRECIOS PARA ADQUIRIR VIP Y VIS SEGÚN TIPO DE VIVIENDA**

RANGO DE PRECIOS SEGÚN TIPO	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO			TOTAL
	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	
<b>Vivienda de Interés Prioritario</b> Precios entre: \$0.0- hasta \$34.783.000	98.14%	80.29%	54.04%	74.43%
<b>Vivienda de Interés Social</b> Precios entre: \$34.783.001- hasta \$67.081.500	1.86%	19.71%	45.61%	25.45%

Fuente: Esta Investigación.

Caracterizando el rango de precios para la adquisición de Vivienda de Interés Prioritaria y Vivienda de Interés Social, puede observarse que del total de los hogares el 74.43% prefiere una solución VIP que va hasta los \$34.783.000, destacándose el alto porcentaje del estrato 1 y 2, los cuales superan el 80% de preferencia cada uno, además es de destacar en el estrato 3 la más alta preferencia por VIS con un 45.61%, la cual se ubica en el rango de \$34.783.000 hasta los \$67.081.500, como se observa en el cuadro número 17.

### 3. NÚMERO DE HOGARES CON POSIBILIDADES REALES DE ADQUIRIR UNA SOLUCIÓN DE VIVIENDA CARACTERIZANDO VIS Y DIFERENTE A VIS.

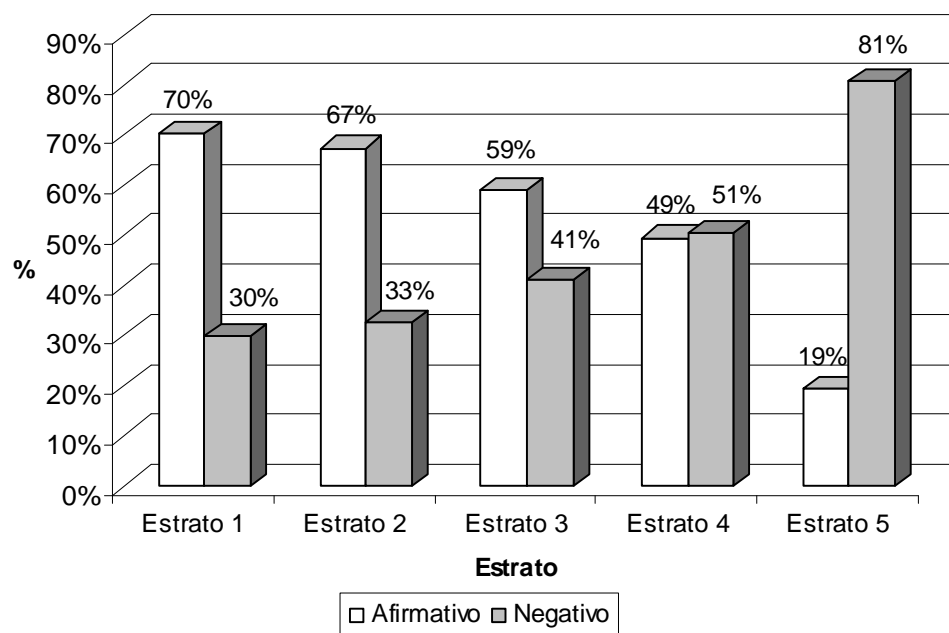
#### Demanda efectiva de vivienda

La demanda efectiva de vivienda, como subconjunto de la demanda potencial, son todos aquellos hogares interesados en adquirir una vivienda sin importar que tengan o no una solución habitacional propia, hayan buscado vivienda en los últimos seis meses y cuentan con la capacidad económica para cubrir el pago mensual de las cuotas correspondientes a un crédito hipotecario.

Esta capacidad económica se la determino calculando la cuota mensual hipotecaria a cubrir de un préstamo bancario del 50% sobre el valor total del inmueble de acuerdo al precio de la vivienda en interés de cada hogar, además debiendo ser esta cuota como máximo el 30% de los ingresos familiares mensuales y para casos de VIP y VIS contar con la posibilidad del recurso de subsidio del gobierno.

#### 3.1. Interés de los hogares en adquirir vivienda

**GRÁFICO 15. INTERES DE LOS HOGARES EN ADQUIRIR VIVIENDA**



Fuente: Esta Investigación.

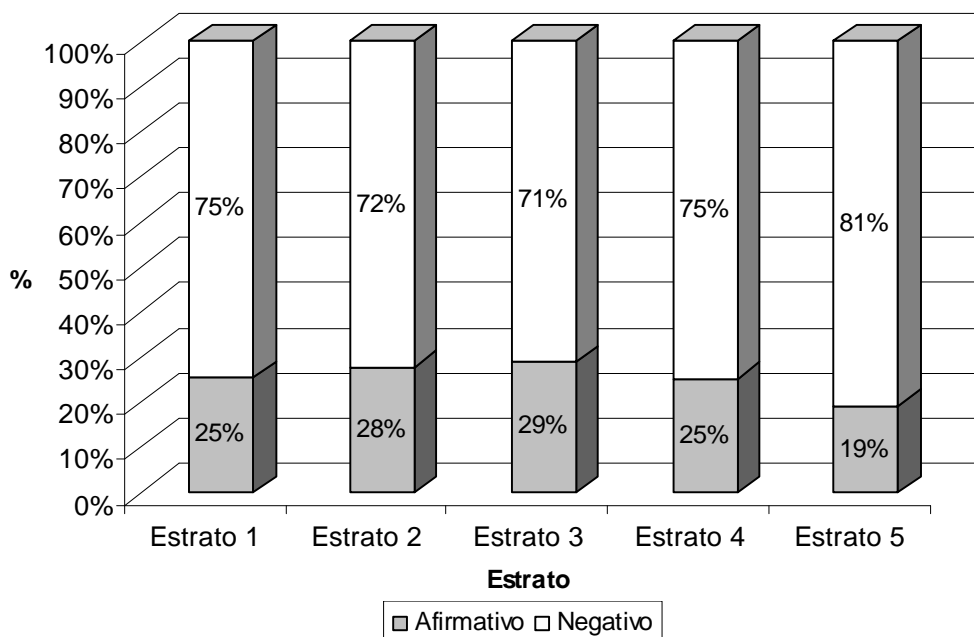
El interés en adquirir vivienda para el año 2009, como se expone en el gráfico 15, se ubica en el 61.99% de los hogares, mientras que el 38.01% restante no está interesado en adquirir una solución habitacional.

En general, el interés en adquirir vivienda es superior en los hogares de los estratos bajo-bajo (70.19%) y bajo (67.35%). Por el contrario, en los estratos 3, 4 y 5 la tendencia disminuye, razón que puede ser explicada porque en estos segmentos se registran los mayores porcentajes de tenencia propia de vivienda.

Así mismo se debe tener en cuenta que el gobierno nacional en su afán de reactivar la economía ha decidido incentivar la actividad edificadora por cuanto es fuente de generación de empleo, implementando así un nuevo subsidio a la tasa de interés del crédito bancario, que permite a la familias que adquieran vivienda nueva una disminución de hasta 5 puntos porcentuales durante los 7 primeros años del crédito, esto representa una disminución considerable en el valor de las cuotas mensuales a cancelar.

### 3.2. Búsqueda de vivienda en los últimos seis meses

**GRÁFICO 16. BÚSQUEDA DE VIVIENDA EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES**



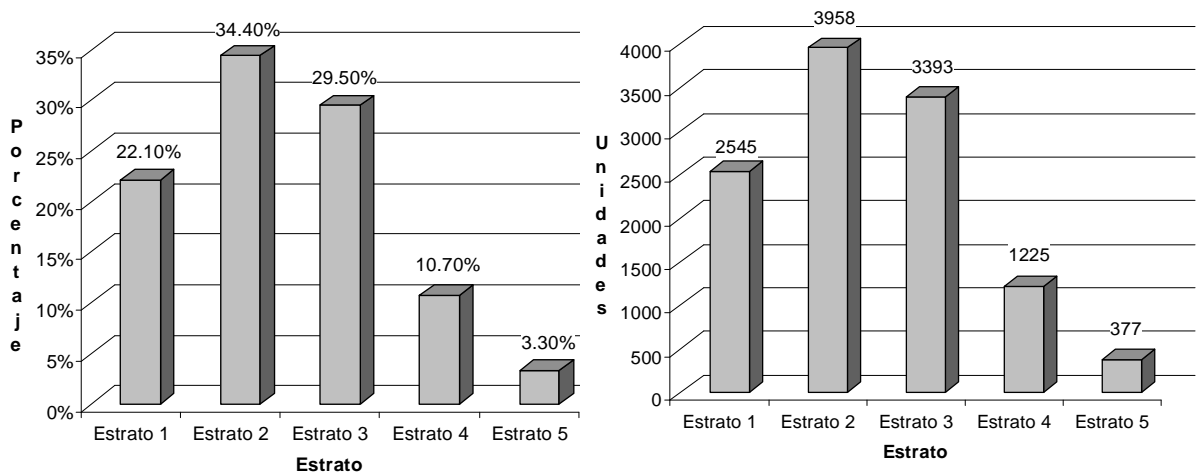
Fuente: Esta Investigación.

Dentro de la muestra poblacional, el 27.18% ha buscado una solución de vivienda en los últimos seis meses, mientras que el 72.82% no lo ha hecho, tal como se aprecia en el gráfico número 16.

Por estrato socioeconómico, la búsqueda de una solución habitacional es más representativa en el estrato medio-bajo con el 29%, seguida del estrato bajo con el 28%, por el contrario los estratos bajo-bajo, medio y medio-alto representan una cifra inferior al promedio en cuanto a búsqueda de vivienda en los últimos seis meses se refiere.

### 3.3 Demanda efectiva de vivienda según estrato socio-económico

**GRÁFICO 17. DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA SEGÚN ESTRATO SOCIO-ECONÓMICO**



Fuente: Esta Investigación.

Realizando entonces cada uno de estos filtros, para la ciudad de San Juan de Pasto se calculó una demanda efectiva de 11498 hogares, los cuales están interesados en adquirir una solución de vivienda, han buscado una en los últimos seis meses y poseen la capacidad económica para obtenerla, cifra que representa el 13.48% sobre el total de hogares en la ciudad.

Es de destacar que el 27.07% del total de los hogares en la ciudad, que representan 23091, afirmaron estar interesados y buscando una solución de vivienda, pero solamente el 49.79% de estos poseen la capacidad económica para poder considerarlos efectivos demandantes de vivienda.

Esta demanda efectiva se concentra principalmente en los estratos bajo y medio-bajo, los cuales representan el 63.9% (7351 unidades) del total, le sigue el estrato bajo-bajo con el 22.1% (2545 unidades) y por último en una proporción más baja se encuentran los estratos medio y medio-alto con un 14% del total de la demanda efectiva con 1602 unidades. (Ver gráfico 17)

### 3.4. Demanda efectiva de vivienda según precio de venta

**CUADRO 18. DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA SEGÚN PRECIO DE VENTA**

<b>RANGO DE PRECIO</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>PARTICIPACION</b>
\$0-\$19.876.000	5938	51,6%
\$19.876.001-\$49.690.000	3770	32,8%
\$49.690.001-\$67.081.500	942	8,2%
\$67.081.501-\$85.000.000	283	2,5%
\$85.000.001-\$105.000.000	188	1,6%
Más de \$105.000.000	377	3,3%
<b>TOTAL</b>	<b>11498</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta Investigación.

Si elaboramos el análisis de la demanda efectiva según el rango del precios de las viviendas, observamos que el 51,6% del total de los hogares prefieren una que se encuentre en el rango entre los 0 y 19.876.000 pesos, con un total de 5938 unidades, seguido por aquellos que prefieren una que se ubique entre los 19.876.001 y 49.690.000 pesos con un 32,8% (3770 unidades), como se refleja en el cuadro 18, mientras que las demás opciones presentan porcentajes mucho más bajos como lo son las viviendas ubicadas en el rango entre 49.690.001 y 67.081.500 pesos con un 8,2% (942 unidades) y el rango superior a 67.081.501 pesos que representa un 7.4% del total de la demanda efectiva con 848 unidades.

### 3.5. Demanda efectiva de VIP y VIS

**CUADRO 19. DEMANDA EFECTIVA DE VIP Y VIS SEGUN ESTRATOS SOCIO-ECONÓMICOS**

<b>ESTRATOS</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Estrato 1</b>	2545	26.00%
<b>Estrato 2</b>	3958	40.40%
<b>Estrato 3</b>	3299	33.70%
<b>TOTAL</b>	<b>9802</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta Investigación.

Tomando La demanda efectiva para Vivienda de interés Prioritario y de Interés Social los cálculos desglosados por estratos muestran que el 40.4% de esta se concentra principalmente en el estrato 2 con 3958 unidades, seguido por la demanda efectiva del estrato 3 con un 33.70% (3299 unidades) y finalmente es el estrato 1 el cual presenta la menor demanda efectiva por VIP y VIS con 2545 unidades, un 26% sobre el total como se muestra en el cuadro 19.

**CUADRO 20. DEMANDA EFECTIVA DE VIP Y VIS SEGUN RANGO DE PRECIOS**

<b>RANGO DE PRECIOS</b>	<b>Unidades</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Vivienda de Interés Prioritario</b> Precios entre: \$0.0- hasta \$34.783.000	8105	82.70%
<b>Vivienda de Interés Social</b> Precios entre: \$34.783.001- hasta \$67.081.500	1696	17.30%
<b>TOTAL</b>	<b>9802</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta Investigación.

Elaborando el análisis por rango de precios en cuanto a vivienda de Interés Prioritario y Vivienda de Interés Social, podemos establecer que el 82.7% de los

hogares con demanda efectiva de vivienda, que están interesados en adquirir una solución VIP y VIS, prefieren una solución de Vivienda de Interés Prioritario con 8105 unidades, mientras que la preferencia por Vivienda de Interés Social representa 17.90% (1696 unidades). (Ver cuadro 20).

Es importante resaltar que gran parte de la demanda potencial por vivienda en los estratos bajo-bajo y bajo pudo transformarse en demanda efectiva y con esto poseer la capacidad económica necesaria, debido a la alta preferencia por soluciones de vivienda de muy bajos precios, como lo es la solución de Vivienda de Interés Prioritario, que al momento de realizar el filtro en la capacidad de pago de la cuota mensual hipotecaria, con subsidio en la tasa de interés, hogares con ingresos entre 0 y 1 SMMLV si pudieron cubrir.

### 3.6. Demanda efectiva diferente a VIP y VIS

**CUADRO 21. DEMANDA EFECTIVA DIFERENTE A VIP Y VIS SEGUN ESTRATOS SOCIO-ECONÓMICOS**

ESTRATOS	UNIDADES	PORCENTAJE
<b>Estrato 3</b>	94	5.60%
<b>Estrato 4</b>	1225	72.20%
<b>Estrato 5</b>	377	22.20%
<b>TOTAL</b>	1696	<b>100%</b>

Fuente: Esta Investigación.

Si realizamos el análisis de los hogares interesados en adquirir una solución de vivienda diferente a VIP y VIS, como lo muestra el cuadro 21, podemos destacar que el 72.20% de la demanda efectiva por este tipo de vivienda, se encuentra en el estrato 4 con 1225 unidades, a este le sigue el estrato 5 que representa un 22.20% de este tipo de unidades efectivamente demandadas, con 377 unidades, mientras que el estrato 3 con un 5.6% (94 unidades) es el que menos unidades de este tipo efectivamente demanda.



**CUADRO 22. DEMANDA EFECTIVA DIFERENTE A VIP Y VIS SEGUN RANGO DE PRECIOS**

<b>RANGO DE PRECIOS</b>	<b>Unidades</b>	<b>Porcentaje</b>
Entre \$45.000.000 - \$65.000.000	848	50.00%
Entre \$65.000.001 - \$85.000.000	283	16.70%
Entre \$85.000.001 - \$105.000.000	188	11.10%
Más de \$105.000.000	377	22.20%
<b>TOTAL</b>	<b>1696</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta Investigación.

Tomando el mismo análisis de la demanda efectiva de vivienda diferente a VIP y VIS, según rango de precios, claramente podemos observar que 848 unidades (50%) se ubican en el rango de precios entre \$45.000.000 y \$65.000.000, mientras que le sigue con un 22.2% el rango de precio de más de \$105.000.000, representando 377 unidades efectivamente demandadas, mientras que un 16.7% (283 unidades) se demandan efectivamente en el rango de precios entre los \$65.000.001 y \$85.000.000 y el rango entre los \$85.000.001 y \$105.000.000 representa un 11.1% con 188 unidades de vivienda efectivamente demandadas diferente a VIP y VIS. (Ver cuadro 22).

#### 4. NÚMERO DE HOGARES QUE PRESENTAN DEMANDA INSATISFECHA DE UNA SOLUCIÓN DE VIVIENDA ESTABLECIENDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MISMOS TANTO DE VIS Y DIFERENTE A VIS.

##### 4.1. Demanda insatisfecha de vivienda

La demanda insatisfecha de vivienda se define como la diferencia entre la demanda efectiva de vivienda y la oferta; es decir, el número de viviendas por estrato socioeconómico y rango de precio que requieren los hogares dispuestos a adquirir vivienda y que no la encuentran porque no existen las suficientes unidades de vivienda en el mercado para satisfacer sus necesidades habitacionales.

En cuanto a las cifras de la oferta estas se establecieron, según CAMACOL, en base a las unidades licenciadas de vivienda tanto en VIP y VIS como diferente a estas, para los últimos doce meses desagregadas por estratos socio-económicos.

**CUADRO 23. DEMANDA INSATISFECHA DE VIVIENDA**

<b>ESTRATO</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>%</b>	<b>OFERTA</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>%</b>
<b>Estrato 1</b>	2545	22.13%	291	16.43%	<b>2254</b>	23.17%
<b>Estrato 2</b>	3958	34.42%	554	31.28%	<b>3404</b>	34.99%
<b>Estrato 3</b>	3393	29.51%	760	42.91%	<b>2633</b>	27.07%
<b>Estrato 4</b>	1225	10.65%	135	7.62%	<b>1090</b>	11.21%
<b>Estrato 5</b>	377	3.28%	31	1.75%	<b>346</b>	3.56%
<b>TOTAL</b>	<b>11498</b>	100%	<b>1771</b>	100%	<b>9727</b>	100%

Fuente: Esta Investigación.

Elaborando estos cálculos la demanda insatisfecha de vivienda de los hogares en la ciudad de San Juan de Pasto para el año 2009 fue de 9727 viviendas, esto como resultado de la diferencia entre una demanda efectiva de 11498 unidades y una oferta de 1771 unidades de vivienda licenciadas para el último año corrido, como se puede apreciar en el cuadro 23.

Según estratos socio-económicos la demanda insatisfecha se ubica principalmente en los estratos bajo y medio-bajo con 6037 unidades (62.06%), seguido por el estrato socio-económico bajo-bajo con 2254 unidades (23.17%), que en su mayoría son soluciones de Vivienda de Interés Prioritario y Vivienda de Interés Social; por último los estratos medio y medio-alto presentan un 14.77% del total de la demanda insatisfecha con 1436 unidades.

El análisis entre demanda efectiva y oferta nos indica que por lo general se está satisfaciendo a cada uno de los diferentes estratos socioeconómico por porcentajes similares de acuerdo a su participación en la demanda efectiva, pero únicamente presentan diferencias importantes los resultados del estrato medio-bajo, el cual presenta una participación en la demanda efectiva de 29.51%, mientras la participación en el total de la oferta es mucho mayor, con un 42.91%, además diferencia importante muestran los resultados del estrato bajo-bajo en las participaciones entre su oferta y demanda efectiva, ya que esta primera es de 16.43% y la segunda es de 22.13% con 5.7 puntos porcentuales de diferencia.

#### **4.2. Demanda insatisfecha como porcentaje de la demanda efectiva**

**CUADRO 24. DEMANDA INSATISFECHA COMO PORCENTAJE DE LA DEMANDA EFECTIVA**

<b>ESTRATO</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE SOBRE DEMANDA EFECTIVA</b>
<b>Estrato 1</b>	2545	2254	88.56%
<b>Estrato 2</b>	3958	3404	86.00%
<b>Estrato 3</b>	3393	2633	77.60%
<b>Estrato 4</b>	1225	1090	88.97%
<b>Estrato 5</b>	377	346	91.77%
<b>TOTAL</b>	<b>11498</b>	<b>9727</b>	<b>84.59%</b>

Fuente: Esta Investigación.

Si analizamos el porcentaje de la demanda insatisfecha como porcentaje de la demanda efectiva es claro que en general un 84.59% del total de la demanda efectiva no se esta satisfaciendo por medio de la oferta de las unidades de vivienda que salen al mercado, esta situación se refleja de manera similar por cada uno de los diferentes estratos socio-económicos, siendo más alta en los estratos 4 y 5, con un 88.97% y 91.77% respectivamente, mientras que para los estratos 1 (88.56%) y 2 (86.00%) estas cifras son igualmente altas, finalmente el estrato 3 presenta el más bajo porcentaje de insatisfacción sobre su demanda efectiva, con un 77.6%, tal como se aprecia en el cuadro número 24.

### 4.3 Demanda insatisfecha de vivienda según tipo de solución

**CUADRO 25. DEMANDA INSATISFECHA DE VIVIENDA SEGÚN TIPO DE SOLUCION**

TIPO	DEMANDA EFECTIVA	%	OFERTA	%	DEMANDA INSATISFECHA	%
VIP y VIS	9802	85.25%	713	40.26%	9089	93.44%
DIFERENTE A VIP Y VIS	1696	14.75%	1058	59.74%	638	6.56%
<b>TOTAL</b>	<b>11498</b>	<b>100%</b>	<b>1771</b>	<b>100%</b>	<b>9727</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta Investigación.

Analizando claramente la composición que tiene la demanda insatisfecha entre los hogares interesados en adquirir una solución VIP y VIS y aquellos interesados en adquirir una diferente a VIP y VIS, podemos observar que el 93.44% de esta demanda insatisfecha se ubica en soluciones de Vivienda de Interés Prioritaria y Social, con 9089 unidades, esto como resultado de un desequilibrio importante entre su demanda efectiva que es del 85.25% sobre el total y una oferta que apenas alcanza el 40.26% (713 unidades) sobre el total de esta.

Mientras que si analizamos la situación de los hogares interesados en soluciones diferentes a VIP y VIS, podemos destacar que la demanda insatisfecha de estos apenas alcanza las 638 unidades, las cuales representan un 6.56% sobre el total de la demanda insatisfecha, esto es resultado de una demanda efectiva del 14.75% (1696 unidades) sobre el total de esta y una oferta en este tipo de solución de un 59.74% (1058 unidades) sobre el total de la oferta. (Ver cuadro 25).

Es claramente preocupante el desequilibrio que se analiza en estas cifras, ya que si tenemos en cuenta que la mayoría del déficit en vivienda se encuentra en los estratos 1, 2 y 3, como lo veremos más adelante, y son estos los estratos más necesitados por una solución de vivienda, e inclusive aquellos que si la pueden pagar, el problema no radica sobre la demanda de este tipo de bien, sino mas bien sobre la oferta, en Vivienda de Interés Prioritario y Vivienda de Interés Social.

Siendo el principal responsable de esta situación el Estado, que mediante política macroeconómica debería destinar mayores esfuerzos y recursos para aumentar la oferta en Vivienda de Interés Prioritario y Social principalmente, reduciendo con esto el déficit cuantitativo, situación que se lograría sin duda mediante la construcción de macroproyectos de VIP y VIS en conjunto con las empresas constructoras, permitiéndole la satisfacción en Vivienda de Interés Prioritario y Vivienda de Interés Social a las clases más necesitadas de la sociedad, generando con esto mayor empleo, mayores niveles de ingreso en especial a las

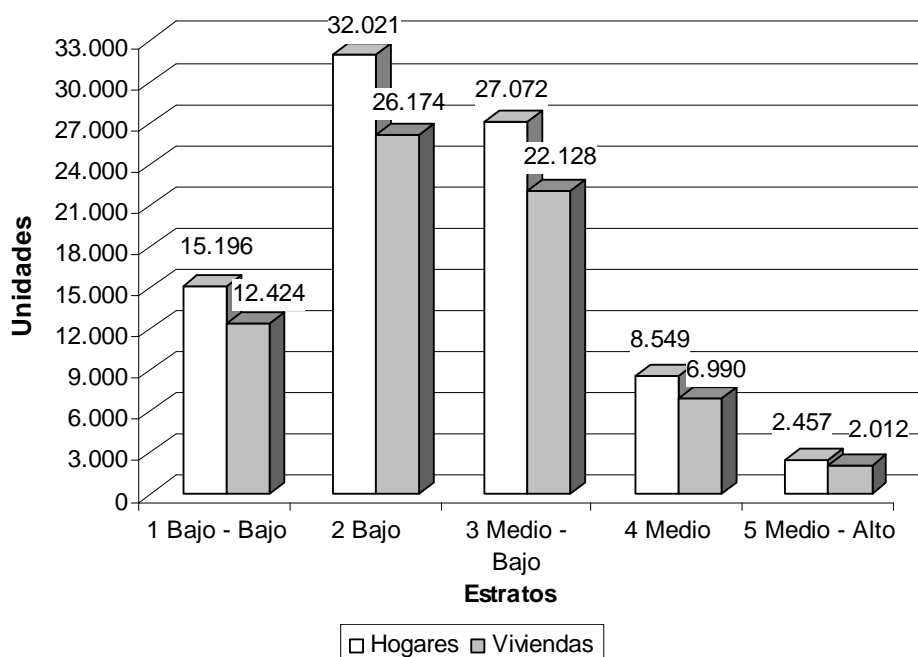
clases con menores niveles educativos, además de mejores niveles de formación bruta de capital fijo que le puedan asegurar hacia futuro niveles mayores de crecimiento, productividad y competitividad a la ciudad y al país.

#### 4.4. Déficit de vivienda en San Juan de Pasto

El déficit cuantitativo de vivienda se define como la diferencia entre el número de hogares y el de viviendas existentes en la ciudad.

De acuerdo a las estadísticas más recientes suministradas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística –DANE-, la población del área urbana del municipio de San Juan de Pasto proyectada para el año 2009 asciende a 332.751 habitantes y 85.295 hogares. Los estratos socio-económicos bajo y medio-bajo concentran el 69.26% del total de la población con 230.463 habitantes, que representan 59.093 hogares.

**GRÁFICO 18. HOGARES Y VIVIENDAS POR ESTRATO SOCIO-ECONOMICO**



Fuente: Calculo de los autores con base en DANE y CEDENAR S.A. E.S.P.

A esto le sigue el estrato socio-económico bajo-bajo con un total de 59263 habitantes (17.81%), que representan 15196 hogares y por ultimo se encuentran en su orden los estratos socio-económicos medio y medio-alto con 33342 (10.02%), 8549 hogares y con 9583 (2.88%) habitantes, 2457 hogares. respectivamente. (Ver gráfico 18).

En cuanto al volumen de viviendas existentes en la ciudad de Pasto, datos suministrados por la empresa CEDENAR S.A. muestran que para el área urbana del municipio de Pasto existen un total de 69.728 viviendas, de las cuales los estratos bajo y medio-bajo poseen 26.174 y 22.128 soluciones habitacionales en su orden.

#### 4.5. Déficit de vivienda por estrato socio-económico

**CUADRO 26. DÉFICIT DE VIVIENDA POR ESTRATO SOCIO-ECONÓMICO**

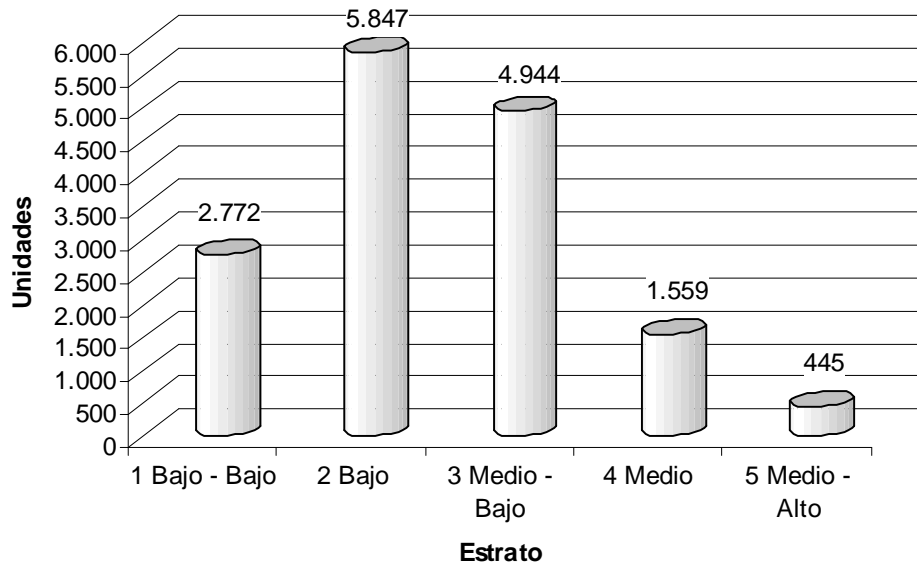
ESTRATO	NO. DE HOGARES	NO. DE VIVIENDAS	DÉFICIT DE VIVIENDA	
			UNIDADES	PORCENTAJE
1 Bajo – Bajo	15.196	12.424	2.772	17.81%
2 Bajo	32.021	26.174	5.847	37.56%
3 Medio – Bajo	27.072	22.128	4.944	31.76%
4 Medio	8.549	6.990	1.559	10.01%
5 Medio – Alto	2.457	2.012	445	2.86%
<b>TOTAL</b>	<b>85.295</b>	<b>69.728</b>	<b>15.567</b>	<b>100%</b>

Fuente: Esta Investigación.

Analizando el déficit de vivienda en la ciudad de Pasto, podemos observar que este asciende a un total de 15.567 unidades, como lo indica el cuadro 26, monto que corresponde únicamente al déficit cuantitativo de vivienda, en el cual no se tienen en cuenta las condiciones físicas de las viviendas. Así en el estrato bajo se concentra el mayor problema con 5847 unidades (37.56%), seguido por el estrato medio-bajo con total de 4944 unidades que representa un 31.76% sobre el total de este déficit, le sigue a esto el estrato bajo-bajo con 2772 unidades (17.81%), por último el déficit cuantitativo de vivienda del estrato medio con 1559 unidades

representa un 10.01% y el del estrato medio-alto representa un 2.85% con 445 unidades. (Ver gráfico 19).

**GRÁFICO 19. DÉFICIT DE VIVIENDA SEGÚN ESTRATO SOCIO-ECONOMICO**



Fuente: Esta Investigación.

Si analizamos el déficit cuantitativo de vivienda este representa el 18.25% sobre el total de hogares en la ciudad de Pasto, si comparamos esta cifra con la situación que presenta el departamento de Nariño podemos establecer que similares condiciones se presentan, ya que su déficit cuantitativo de vivienda para el año 2009 es del 18.74% (73773 unidades) sobre el total de los hogares y si confrontamos el mismo indicador para Colombia el cual es del 16.67% (1951710 unidades) para 2009, podemos observar que tanto el departamento de Nariño como la ciudad de Pasto presentan un déficit cuantitativo de vivienda mayor, lo que indica principalmente una urgente petición por cubrir la necesidad de la población en vivienda, pero también un importante mercado a satisfacer por parte de las empresas dedicadas en especial a la construcción de proyectos de Vivienda de Interés Prioritario y Social.



## 5. CONCLUSIONES.

Es importante destacar que el 54.14% del total de hogares encuestados tiene vivienda propia, la cual aumenta a medida que también lo hacen los estratos socioeconómicos, destacándose el caso del estrato socioeconómico bajo-bajo que apenas llega a 34.16% en esta característica; después el 29.17% total de hogares tiene una vivienda arrendada, situación que disminuye a medida que aumentan los diferentes estratos, aquí es importante destacar la situación de los estratos más bajos especialmente en el caso del bajo-bajo, en donde el porcentaje llega hasta el 40.37% en arriendo, además el 9.94% de los hogares en la ciudad tiene su vivienda en anticrédito, situación que se incrementa en los estratos bajos en especial en el 1 (19.25%) y 2 (10.00%).

La composición de personas por vivienda que en promedio para la ciudad fue de 5.41, mostró un mayor número en los estratos más bajos, siendo para el estrato bajo de 6.19 personas, además es de destacar que en toda la ciudad de Pasto se presenta un mayor número de personas por hogar (4.47), si lo comparamos con lo que sucede en Colombia, que para el censo de 2005 esta cifra alcanzó las 3.9 personas por hogar. También la investigación mostró que por lo general para la ciudad de Pasto el promedio de hogares por vivienda es de 1.28, siendo mucho más alta en los estratos bajos con 1.3 hogares por vivienda, si suponemos que el ideal es que por cada vivienda debe existir solamente un hogar, se observa claramente la necesidad de nuevas unidades de vivienda especialmente en los estratos 1, 2 y 3.

Es de destacar los bajos ingresos mensuales que las familias perciben en la ciudad de Pasto, ya que 66.41% del total de los hogares encuestados obtienen ingresos que no superan los 2 S.M.M.L.V. (\$993800), mientras que el 28.29% se encuentran en el rango de ingresos mensuales entre 2.1 y 5 S.M.M.L.V. y solamente el 5.3% de los hogares perciben ingresos superiores a 5 S.M.M.L.V., unos \$2'484.500. Es importante resaltar los muy bajos ingresos que perciben los hogares del estrato socioeconómico bajo-bajo y bajo, los cuales con un 96.27% y 91.46% respectivamente devengan hasta 2 S.M.M.L.V, condiciones que limitan las posibilidades para acceder a un crédito hipotecario y con esto el acceso real a soluciones de vivienda dignas.

Para todos los hogares encuestados la razón principal para adquirir vivienda tanto Vivienda de Interés Prioritario y Vivienda de Interés Social y diferente a VIP y VIS, fue la posibilidad de vivir mejor, reflejando con esto la necesidad por parte de los distintos hogares en poseer unas mejores condiciones de vivienda, ya que las que poseen o no en la actualidad, no cumplen completamente sus expectativas en cuanto a las características esperadas en la satisfacción que puede brindarles una solución de vivienda, aunque las otras razones como el no pagar arriendo o por independencia no se destacaron como si lo hizo esta razón.

En cuanto a las razones que justifican el desinterés por adquirir una solución de vivienda, las dos principales fueron, en primer lugar la no necesidad, con un 52.54% para los hogares interesados en VIP y VIS y 74.79% para los hogares interesados en soluciones superior a VIP y VIS, seguido por la falta de recursos de la familia para poder cubrir un crédito hipotecario, que para los hogares interesados en VIP y VIS fue de 41.98%, mientras que la segunda razón más importante para los hogares interesados en adquirir una solución diferente a VIP y VIS fue la falta de recursos con un 15.97%, esto señala que aparte de los hogares que no presentan necesidad por una solución de vivienda, la falta de recursos es la principal razón que impide a lo hogares de Pasto la adquisición de una vivienda, siendo mucho más marcado en los estratos bajos que en los altos.

Es de destacar la alta preferencia por parte de los hogares en adquirir una solución de vivienda tipo casa, con un 86.74%, siendo más marcado esto en los estratos bajo y medio-bajo, con un 91% y 89% respectivamente, mientras que los estratos medio y medio-alto poseen una preferencia mayor en la adquisición de una vivienda tipo apartamento, con un 27% y 31%; esto sin duda refleja las preferencias de los hogares en cuanto a la vivienda deseada, pero si tenemos en cuenta que el área urbanizable en la ciudad, los terrenos disponibles para la construcción de nuevos proyectos de Vivienda de Interés Prioritario y Social son muy escasos y el precio del suelo en la ciudad por lo general es elevado, llevando esto a una contradicción ya que los nuevos proyectos que se construirán de VIP y VIS especialmente serán de viviendas tipo apartamento.

Es de recalcar además los sectores preferidos en la adquisición de vivienda por parte de los hogares, los cuales para los estratos bajo-bajo (11.2%), bajo (67%) y medio-bajo (13.2%) existe una mayor preferencia por el sector Sur Oriental, mientras que para los estratos medio y medio-alto, con un 85.7% y 92% respectivamente, fue el sector Nor Occidental de la ciudad, además el sector menos preferido por parte de todos los estratos en general fue el sector centro con apenas un 11.2% de la preferencia del total de hogares, esto refleja las áreas de expansión urbana más probables que se desarrollaran en los próximos años.

Es claro que en cuanto a los recursos económicos para poder adquirir en especial Vivienda de Interés Prioritario y Social, el subsidio del gobierno se convierte en el principal, siendo así esta investigación estableció que un 38.93% del total de los hogares de los estratos bajos de la ciudad no pueden acceder e este recurso, factor que limita la posibilidad de que puedan adquirir efectivamente una solución de vivienda y con esto que mejoren sus condiciones de vida. Además que otros recursos como lo son el subsidio de cajas apenas cubre a un 10.05% de estos hogares y el ahorro programado solamente lo posee el 17.56% de los hogares de los estratos más necesitados en la ciudad.

Los resultados de los cálculos de la demanda efectiva mostraron que para la ciudad de Pasto existen 11498 hogares en la ciudad con esta condición, lo que representa un 13.48% del total de hogares, además los hogares que afirmaron estar interesados en adquirir y estar buscando una solución de vivienda fueron 23091, representando un 49.79% sobre el total de la demanda efectiva. Esta demanda efectiva se concentra principalmente en los estratos bajo y medio-bajo de la ciudad, los cuales representan un 63.9% (7351 unidades) del total, seguido por el estrato bajo-bajo con un 22.1% (2545 unidades), mientras que los estratos medio y medio-alto representan un 10.7% (1225 unidades) y 3.3% (377 unidades) respectivamente.

Debido al beneficio otorgado por el gobierno en el subsidio a la tasa de interés hipotecario hasta por siete años, las cuotas mensuales se redujeron considerablemente en especial para las viviendas con precios más bajos, esto sin duda les permitió a los hogares interesados en adquirir una solución de vivienda y que hayan buscado una en los últimos meses tener la capacidad económica para poder considerarlos demanda efectiva de vivienda a pesar de sus reducidos ingresos mensuales familiares.

Es importante señalar los bajos rangos de precios de las viviendas que los hogares en situación de demanda efectiva están dispuestos a adquirir, ya que el 51.6% de los hogares prefieren una vivienda que se encuentre en el rango de 0 y 19.876.000 pesos (5938 unidades) a esto le siguen con un 32.8% los hogares que prefieren una solución de vivienda ubicada en el rango de 19.876.001 y 49.690.000 pesos, mientras que el restante 15.6% prefiere una vivienda superior a los \$49690000. Esto principalmente explicado por la alta demanda efectiva por Vivienda de Interés Prioritario y Social que existe en la ciudad comparado a la demanda efectiva en soluciones diferentes a VIP y VIS.

Teniendo en cuenta los bajos rangos de precios en los que se encuentra la mayoría de la demanda efectiva por vivienda, ya que el 84.4% de esta (9708 unidades) se encuentra en rangos inferiores a los \$49.690.000, es importante destacar que las empresas constructoras si están dispuestas a satisfacer gran parte de esta demanda efectiva, pero debido principalmente a factores como lo son la limitada inversión que realiza el Estado en vivienda, así como también los altos costos, en especial de la tierra, en materiales y transporte se les dificulta iniciar nuevos proyectos en especial de vivienda de interés prioritaria y social.

En cuanto al resultado de la demanda insatisfecha por vivienda en la ciudad de Pasto para el año 2009 esta cifra alcanza las 9727 viviendas, esto como resultado de la diferencia entre una demanda efectiva de 11498 unidades y una oferta de 1771 unidades de vivienda. Esta demanda insatisfecha se ubica principalmente en los estratos bajo y medio-bajo con un 62.06% (6037 unidades), seguido por el estrato bajo-bajo con 2254 unidades (23.17%), siendo en su mayoría soluciones de vivienda VIP y VIS, mientras que los estratos medio y medio-alto representan un 14.77% del total de la demanda insatisfecha en la ciudad con 1436 unidades. Es claro que si analizamos el porcentaje de la demanda insatisfecha como porcentaje sobre la demanda efectiva, en total con un 84.59% del total de la demanda efectiva no se está satisfaciendo por parte de la oferta, tendencia que se mantiene para todos los estratos socio-económicos

Caracterizando la demanda insatisfecha de vivienda entre Vivienda de Interés Prioritario y Social y diferente a estas, se observa un desequilibrio importante entre oferta y demanda, debido a que el 93.44% de la demanda insatisfecha se ubica en soluciones de Vivienda de Interés Prioritario y Social, con 9089 unidades, resultado de una diferencia entre su demanda efectiva de 85.25% sobre el total y una oferta que apenas alcanza el 40.26% (713 unidades) sobre el total de esta. Situación opuesta se presenta en los hogares interesados en soluciones superiores a VIP y VIS, ya que la demanda insatisfecha de estos es de apenas un 6.56% (638 unidades) sobre el total, resultado de la diferencia de una demanda efectiva del 14.75% sobre el total (1696 unidades) y una oferta en este tipo de solución de un 59.74% (1058 unidades) sobre el total de la oferta. Situación preocupante que recae sobre el papel que juega el Estado en la oferta de nuevas soluciones dignas de vivienda VIP y VIS, para las clases más necesitadas, las cuales inclusive como se demostró si poseen los recursos necesarios para adquirirlas.

En cuanto al déficit de vivienda en la ciudad este asciende a un total de 15567 unidades, monto que corresponde únicamente al déficit cuantitativo de vivienda, en el que no se tienen en cuenta las condiciones físicas de estas, concentrándose el mayor problema en el estrato bajo con el 37.56% (5847 unidades), seguido por el estrato medio-bajo con un 31.76% (4944 unidades) y por el estrato bajo-bajo con un 17.81% (2772 unidades), mientras que para los estratos medio y medio-alto esta cifra es menor con un 10.01% (1559 unidades) y 2.85% (445 unidades) respectivamente. Este déficit que alcanza para la ciudad de Pasto el 18.25% sobre el total de los hogares es similar al que presenta Nariño, pero mayor al que presenta Colombia, confirmando con esto la importante necesidad por cubrir la demanda de la población en vivienda.

## 6. RECOMENDACIONES

Es fundamental aumentar de forma sostenida la oferta de vivienda en la ciudad de Pasto, para todos los estratos socioeconómicos, pero en especial para los hogares del los estratos más bajos de la sociedad, ya que son estos los que mayores problemas de déficit como de demanda insatisfecha presentan. La significativa demanda efectiva por parte de este segmento de la población en Vivienda de Interés Prioritario y Social, garantizarían la construcción de nuevas soluciones, las cuales mejorarían las condiciones sociales como económicas de estos hogares, como el aumento en la tenencia propia de la vivienda y la reducción de formas como el arriendo o el anticrédito.

Ya que el principal factor limitante de la demanda por vivienda es el bajo ingreso por parte de los hogares más necesitados por este bien, que no les permiten acceder a un crédito hipotecario y depender demasiado del subsidio de gobierno, el Estado debe mantener y ampliar los incentivos en la adquisición y mejoramiento de vivienda como lo son el subsidio a la tasa de interés hipotecario y el subsidio familiar a la adquisición y mejoramiento, los cuales les han permitido a muchos hogares de todos los estratos, pero en especial a los más necesitados, efectivamente poder adquirir una solución de vivienda.

Teniendo en cuenta que para el departamento de Nariño el sector de la construcción participa en el PIB departamental en mayor proporción que el promedio nacional, que para la ciudad de Pasto en la actualidad el crecimiento de los hogares es más rápido que el crecimiento de la población y que el déficit de vivienda es mayor que la del resto del país, además de existir un amplio mercado efectivo como insatisfecho de vivienda, el sector de la construcción y más específicamente el de la vivienda, especialmente de Vivienda de Interés Prioritario y Social, debe convertirse en sector fundamental de la economía regional, el cual aprovechándolo adecuadamente sería fuente de desarrollo mediante los encadenamientos que tanto hacia atrás como hacia adelante posee la industria de la construcción que permitiría a la población de menores niveles educativos y de más bajos ingresos a la vez de solucionar la necesidad por vivienda, mejorar su condiciones económicas como sociales.

Teniendo en cuenta la escasez de áreas urbanizables que existen en la ciudad, lo que hace a la misma vez que el precio del suelo sea relativamente elevado e inclusive que se especule con este, es necesario que los nuevos proyectos de vivienda llevados a cabo por las empresas constructoras, en especial de Interés Prioritario y Social se desarrollen hacia construcciones de altura, es decir de forma vertical; esto aunque los demandantes prefirieran una casa como tipo de vivienda a adquirir, el apartamento es la mejor solución para el problema del déficit, además de poder satisfacer la alta demanda insatisfecha principalmente de VIP y VIS que existe en la ciudad de Pasto.

Es importante que los nuevos proyectos de vivienda tanto de Vivienda de Interés Prioritario y Social como diferente a VIP y VIS, se lleven a cabo por medio de empresas constructoras con alta capacidad y experiencia en el sector, reduciendo con esto los altos costos unitarios por vivienda, brindándole mayores garantías a las iniciativas del Estado y permitiendo disminuir la informalidad en la construcción de vivienda, practica muy frecuente en la ciudad, esto sin duda lograría una mayor productividad y eficiencia en la construcción de nuevas soluciones de vivienda, en especial de interés social, facilitándole con esto a los estratos más necesitados la adquisición de soluciones de vivienda a precios más bajos y de mejor calidad.

Es esencial que a la industria de la construcción en la ciudad de Pasto como en Colombia se le de una mayor importancia, por lo que se deben mantener los incentivos a la construcción de nuevas soluciones de vivienda tal como se a hecho mediante política anticíclica para enfrentar la crisis financiera internacional, pero debe ir más allá hacia una política nacional estructurada con visión de mediano y largo plazo en la solución de problemas como el déficit habitacional, los bajos niveles de ingresos familiares, la escasa profundización del crédito hipotecario en las clases más necesitadas de la población, entre otros, siendo el Estado, mediante el Legislador, el Gobierno Nacional y las Entidades Territoriales, el actor principal en la solución de los problemas y la superación de los retos que enfrenta el sector.

## BIBLIOGRAFÍA

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, Situación Inmobiliaria Colombia, Servicio de Estudios Económicos, septiembre de 2009.

CÁRDENAS, M. y Raquel Bernal. "Auge y Crisis de la Construcción en Colombia: Causas y Consecuencias". Revista Camacol, V.21, N.1, Marzo. Bogota 1997

CARDENAS, M. y A. Badel (2003) "La Crisis de Financiamiento Hipotecario en Colombia: Causas y Consecuencias" Coyuntura económica (Fedesarrollo, Septiembre).

CÁRDENAS, Mauricio, Ximena Cadena, y Juan Felipe Quintero. "Determinantes de la Actividad Constructora en Colombia". Bogota 2004

CÁRDENAS, Mauricio y Mónica Hernández. "El sector financiero y la vivienda", estudio realizado por Fedesarrollo para Asobancaria, Bogotá. 2006.

CASTELLANOS, Jorge y Felipe Suárez (1999). "Financiación de Vivienda: Retos y Soluciones". Fedesarrollo, *Debates de Coyuntura Económica*, 69.

CHIAPE De Villa, María Luisa, "La política de vivienda de interés social en Colombia en los noventa", documento realizado para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL. Bogota 2000.

CHIQUIER, L. (2003) "Sistema Financiero de la Vivienda" en Colombia: Fundamentos Económicos de la Paz (Editores: M.M. Giugale, O. Lafourcade y C. Luff, Banco Mundial, Abril).

CLAVIJO, S, M. Janna y S. Muñoz. "La vivienda en Colombia: determinantes socio-económicos y financieros". Borradores de Economía No. 300. Banco de la República. Bogota 2004.

CURRIE, Lauchlin, "Reactivación, crecimiento y estabilidad". Bogotá: Legis Fondo Editorial, 1988.

CURRIE, Lauchlin, "La política de vivienda. Desarrollo y Sociedad": Cuadernos. -- No. 4 (Noviembre 1982). -- P. 3-9.

CURRIE Lauchlin, "La teoría en que se basa la teoría del sector líder, en Estrategia económica y financiera. Bogota 1992.

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER Stanley y STARTZ, Richard. "Macroeconomía". Editorial Mc Graw Hill. Novena edición.; 2004. Pág. 388 -409.

- FEDESARROLLO (2004) "Análisis Coyuntural: Oferta y Demanda en el Sector Constructor Colombiano" Coyuntura económica (Abril).
- GILBERT, A. (2001) "La Vivienda en América Latina" (Documento de Trabajo del Instituto Inter-Americano para el Desarrollo Social, INDES).
- GIRALDO, Isaza Fabio, "Construcción y vivienda", Gran enciclopedia de Colombia, tomo 11, Economía 2, Circulo de lectores, Bogotá, 2007.
- GIRALDO, Isaza Fabio, "La construcción, la vivienda y su importancia macroeconómica", Revista CAMACOL (Bogotá). -- Vol. 10, -- p. 154-164.
- HERRERA, Santiago. 1988. "Notas sobre Algunos Aspectos del Mercado de las Edificaciones en Colombia". Revista Camacol, N. 41.
- INSTITUTO COLOMBIANO DE AHORRO Y VIVIENDA (2002). "Sector Hipotecario: Situación y Perspectivas", Bogota 2002.
- JUNGUITO, R, E. López, M. Misas y E. Sarmiento. 1995. "La edificación y la política macroeconómica". Borradores de Economía No. 41. Banco de la República de Colombia.
- MANKIW, N. Gregory. Macroeconomía. Pág. 595.
- MELO, José Elias (2002). "Financiación de vivienda de largo plazo Propuesta de Reforma al sistema de financiación de vivienda en Colombia". En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, tomo II, Asociación Nacional de Instituciones Financieras ANIF. Bogotá.
- MILES D. (1994), Housing, Finacial and Wider Economy, John Wiley & Sons
- MONTENEGRO, Armando (1993). "El crédito a largo plazo: mitos y realidades". En: El crédito de vivienda: pasado, presente y futuro. Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda.
- RODA, Pablo, Gabriel Piraquive y Fernando Gaitán (1992). "Etapas de la financiación de vivienda en Colombia". En: *La financiación de la Vivienda en Colombia*, Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda.
- SMITH, L., K Rosen y G. Fallis (1988), "Recent Development in Economic Models of Housing Markets", Journal of Economic Literature, XXVI, 29-64.



SZALACHMAN, R. (2000) "Perfil de Déficit y políticas de Vivienda de interés Social: Situación de Algunos países de la región en los Noventa" Financiamiento para el Desarrollo (CEPAL, No. 103, Septiembre).

ZANNA, Luis Felipe, La bonanza de la economía y el sector de la construcción, Universidad de los Andes, Pág. 149-198.

## **NETGRAFIA**

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE).  
Informe Censo general 2005. [en línea] disponible en Internet:  
<http://www.dane.gov.co/censo/files/libroCenso2005nacional.pdf>. (consultada: 23  
de jul. 2009)

# ANEXOS

**ANEXO A.**  
**FORMATO DE ENCUESTA NO VIS - DIRIGIDA A LOS HOGARES**  
**DE LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO**



**CAMARA REGIONAL DE LA CONSTRUCCION DE NARIÑO**  
**- UNIVERSIDAD DE NARIÑO**

El objetivo de la presente encuesta es el de obtener información acerca de la demanda de vivienda de interés social y superior a interés social en la ciudad de San Juan de Pasto en el año 2009.

**Nota:** Su información será tratada en forma absolutamente confidencial.

Encuesta No. \_\_\_\_\_

**GENERALIDADES**

1. Género: Masculino \_\_\_\_\_ Femenino \_\_\_\_\_
2. Edad: \_\_\_\_\_
3. Estado civil: Soltero (a) \_\_\_\_\_ Casado (a) \_\_\_\_\_ Unión libre \_\_\_\_\_ Viudo(a) \_\_\_\_\_
4. Ocupación: \_\_\_\_\_
5. Estrato:  1  2  3  4  5
6. UBICACIÓN  
Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_
7. Barrio: \_\_\_\_\_ Comuna: \_\_\_\_\_ Sector: \_\_\_\_\_
8. TIPO DE CONSTRUCCIÓN DE LA VIVIENDA ACTUAL:  
A. Casa  B. Apartamento
9. FORMA DE HABITABILIDAD: A. Independiente  B. Vivienda compartida   
C. Inquilinato
10. CLASE DE CONSTRUCCIÓN:  
A. Conjunto Cerrado  B. Urbanización Abierta  C. Independiente
11. LA VIVIENDA QUE OCUPA ES:  
A. Propia  B. Arrendada  C. Anticrédito  D. Familiar  E. Otro   
¿Cuál? \_\_\_\_\_

12. ¿POR QUÉ MOTIVO AÚN NO HA COMPRADO SU VIVIENDA?

- A. Falta de recursos  B. Cuota inicial alta   
C. Desinterés por crédito hipotecario  D. No ha encontrado la ideal   
E. No hay necesidad  F. Otro   
¿Cuál? \_\_\_\_\_

13. DATOS DE LA FAMILIA:

- A. ¿Cuántas personas habitan la vivienda? \_\_\_\_\_  
B. ¿Cuántas familias habitan la vivienda? \_\_\_\_\_  
C. ¿Cuántas personas componen su familia? \_\_\_\_\_

14. ¿CUÁL ES EL PROMEDIO MENSUAL DE INGRESO FAMILIAR? \$  
\_\_\_\_\_

15. ¿ESTA INTERESADO EN ADQUIRIR VIVIENDA? A. SI  B. NO

16. ¿HA BUSCADO VIVIENDA EN LOS ULTIMOS SEIS MESES? A. SI  B. NO

17. ¿QUÉ MEDIO DE INFORMACION HA UTILIZADO O UTILIZARÍA PARA COMPRAR SU VIVIENDA?

- PRENSA  RADIO  INMOBILIARIAS   
AVISOS CLASIFICADOS  REVISTA CAMACOL  OTROS   
¿CUÁL? \_\_\_\_\_

18. ¿CUÁL ES LA RAZÓN PRINCIPAL PARA ADQUIRIR VIVIENDA ACTUALMENTE?

- A. No pagar arriendo  B. Por independencia  C. Vivir mejor   
D. Capitalización  E. Para renta o negocio

19. ¿QUÉ TIPO DE VIVIENDA COMPRARÍA?

- A. Casa  B. Apartamento

20. ¿DESEA LA VIVIENDA?

- A. Nueva  B. Usada  C. La construiría usted mismo (lote con servicios)

21. ¿EN QUÉ RANGO DE PRECIOS COMPRARIA SU VIVIENDA?

- A. Entre \$ 45.000.000 - 65.000.000  B. Entre \$ 65.000.000 - 85.000.000   
 C. Entre \$ 85.000.000 - 105.000.000  D. Entre \$ 105.000.000 -125.000.000   
 E. Entre \$ 125.000.000 - 145.000.000  F. Más de \$ 145.000.000

22. ¿QUÉ CLASE DE CONSTRUCCIÓN?

- A. Conjunto Cerrado  B. Urbanización Abierta  C. Independiente

23. ¿EN QUE BARRIO COMPRARÍA SU VIVIENDA? \_\_\_\_\_

24. ¿CUÁLES SERÍAN LOS ESPACIOS MÍNIMOS DESEADOS PARA COMPRAR VIVIENDA? (Además de sala, comedor y cocina)

- A. Número de alcobas \_\_\_\_\_ B. Número de baños \_\_\_ C. Número de garajes \_\_\_\_\_  
 D. Alcoba y baño de servicio\_\_\_ E. Otros\_\_\_\_\_

¿Cuál? \_\_\_\_\_

25. ¿SI SU CAPACIDAD ECONÓMICA NO ES SUFICIENTE PARA ADQUIRIR VIVIENDA, QUÉ ESPACIOS SACRIFICARÍA PARA COMPRARLA?

- A. Una alcoba \_\_\_ B. Un baño \_\_\_ C. Un garaje \_\_\_\_\_  
 D. Alcoba y baño de servicio\_\_\_ E. Compraría en un sector de menor costo \_\_\_

26. FORMA DE ADQUISICIÓN DE LA VIVIENDA:

- A. Contado  B. Crédito  C. Canje de inmueble o vehículo   
 D. Otro  ¿Cuál? \_\_\_\_\_

27. ¿CUÁLES SON LOS MATERIALES PREFERIDOS EN ACABADOS?

- A. Cubierta - Material :1. Eternit  2. Loza de concreto  3. Teja de barro   
 B. Muros - Material: 1. Ladrillo Común  2. Bloque de cemento   
 3. Bloque de Ladrillo  4. Prefabricado

- C. Pisos - Material: 1. Baldosa  2. Cerámica  3. Vinisol   
 4. Alfombra  5. Madera  6. Prefabricado   
 7. Otro

¿Cuál? \_\_\_\_\_

Gracias por su valiosa colaboración.

\_\_\_\_\_  
 NOMBRE DEL ENCUESTADO  
 Jefe de Hogar SI  NO

\_\_\_\_\_  
 NOMBRE DEL ENCUESTADOR

**ANEXO B.**  
**FORMATO DE ENCUESTA VIS DIRIGIDA A LOS HOGARES**  
**DE LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO**



**CÁMARA REGIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN DE NARIÑO**  
**- UNIVERSIDAD DE NARIÑO**



El objetivo de la presente encuesta es el de obtener información acerca de la demanda de vivienda de interés social y superior a interés social en la ciudad de San Juan de Pasto en el año 2009.

**Nota:** Su información será tratada en forma absolutamente confidencial.

Encuesta No. \_\_\_\_\_

**GENERALIDADES**

1. Género: Masculino \_\_\_\_\_ Femenino \_\_\_\_\_
2. Edad: \_\_\_\_\_
3. Estado civil: Soltero (a) \_\_\_\_\_ Casado (a) \_\_\_\_\_ Unión libre \_\_\_\_\_  
Viudo(a) \_\_\_\_\_
4. Ocupación: \_\_\_\_\_
5. UBICACIÓN  
Dirección: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_
6. Barrio: \_\_\_\_\_ Comuna: \_\_\_\_\_ Sector: \_\_\_\_\_
7. Estrato:  1  2  3
8. TIPO DE CONSTRUCCIÓN DE LA VIVIENDA: A. Casa  B. Apartamento
9. FORMA DE HABITABILIDAD:  
A. Independiente  B. Vivienda compartida  C. Inquilinato
10. CLASE DE CONSTRUCCIÓN:  
A. Urbanización Abierta  B. Conjunto Cerrado  C. Independiente
11. LA VIVIENDA QUE OCUPA ES:  
A. Propia  B. Arrendada  C. Anticrédito  D. Familiar  E. Otro   
¿Cuál? \_\_\_\_\_
12. ¿POR QUÉ MOTIVO AÚN NO HA COMPRADO SU VIVIENDA?  
A. No está vinculado a una Asociación de Vivienda o a un programa gubernamental que lo apoye.

- B. No posee los requisitos necesarios para adquirir una vivienda, tales como ahorro programado, crédito bancario, subsidios, etc.
- C. Las viviendas ofrecidas en el mercado no satisfacen sus preferencias.
- D. Ya compró su vivienda y está a la espera de la adjudicación o finalización del proyecto.
- E. Los ingresos económicos de la familia no son suficientes para cubrir el crédito que implica la compra de vivienda.
- F. No hay necesidad
- G. Otro
- ¿Cuál? \_\_\_\_\_

13. DATOS DE LA FAMILIA:

- A. ¿Cuántas personas habitan la vivienda? \_\_\_\_\_
- B. ¿Cuántas familias habitan la vivienda? \_\_\_\_\_
- C. ¿Cuántas personas componen su familia? \_\_\_\_\_

14. ¿CUÁL ES EL PROMEDIO MENSUAL DE INGRESO FAMILIAR? \$ \_\_\_\_\_

15. ¿ESTA INTERESADO EN ADQUIRIR VIVIENDA? A. SI  B. NO

16. ¿HA BUSCADO VIVIENDA EN LOS ULTIMOS SEIS MESES?  A. SI   
B. NO

17. ¿CUÁL ES LA RAZÓN PRINCIPAL PARA ADQUIRIR VIVIENDA ACTUALMENTE?

- A. No pagar arriendo  B. Por independencia  C. Vivir mejor

18. ¿QUÉ TIPO DE VIVIENDA COMPRARÍA? A. Casa  B. Apartamento

19. DESEA LA VIVIENDA:

- A. Nueva  B. Usada  C. La construiría usted mismo (lote con servicios)

20. ¿EN QUÉ RANGO DE PRECIOS COMPRARÍA SU VIVIENDA?

21. A. TIPO 1: HASTA \$ 19.876.000  B. TIPO 2: Entre \$ 19.876.001 – 34.783.000

C. TIPO 3: Entre \$ 34.783.001 – 49.690.000

D. TIPO 4: Entre \$ 49.690.001 - 67.081.500

22. ¿QUÉ CLASE DE CONSTRUCCIÓN?

- A. Urb. Abierta  B. Conjunto Cerrado  C. Independiente



23. ¿EN QUE BARRIO COMPRARÍA SU VIVIENDA? \_\_\_\_\_

24. ¿CUÁLES SERÍAN LOS ESPACIOS MÍNIMOS DESEADOS PARA COMPRAR VIVIENDA? (Además de sala, comedor y cocina)

A. Un Salón Múltiple \_\_\_\_\_ B. Número de baños \_\_\_\_\_ C. Número de alcobas \_\_\_\_\_  
D. Garaje \_\_\_\_\_ E. Otros \_\_\_\_\_ ¿Cuál?

25. ¿SI SU CAPACIDAD ECONÓMICA NO ES SUFICIENTE PARA ADQUIRIR VIVIENDA, QUÉ ESPACIOS SACRIFICARÍA PARA COMPRARLA?

A. Salón Múltiple \_\_\_\_\_ B. Una alcoba \_\_\_\_\_ C. Un baño \_\_\_\_\_  
D. Un garaje \_\_\_\_\_ E. Compraría en un sector de menor costo \_\_\_\_\_

26. DE LOS SIGUIENTES RECURSOS ECONOMICOS A CUALES PUEDE ACCEDER PARA COMPRAR SU VIVIENDA:

A. Subsidio del Gobierno  B. Subsidio de Cajas  C. Ahorro Programado   
D. Subsidio Municipal  E. Cesantías  F. Aportes en Terreno   
G. Aportes ONG  H. Crédito Bancario  I. Recursos Propios   
J. Otro  ¿Cuál? \_\_\_\_\_

27. ¿CUÁLES SON LOS MATERIALES PREFERIDOS EN ACABADOS?

A. Cubierta - Material: 1. Eternit  2. Losa de concreto  3. Teja de barro

B. Muros - Material: 1. Ladrillo Común  2. Bloque de cemento

3. Bloque de Ladrillo  4. Prefabricado

C. Pisos - Material: 1. Baldosa  2. Cerámica  3. Vinisol

4. Prefabricado  5. Madera  6. Otro

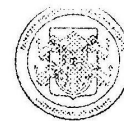
¿Cuál? \_\_\_\_\_

"Gracias por su valiosa colaboración"

\_\_\_\_\_  
NOMBRE DEL ENCUESTADO  
Jefe de Hogar SI  NO

\_\_\_\_\_  
NOMBRE DEL ENCUESTADOR

## ANEXO C. CARTA DE COMPROMISO PARA TESIS DE GRADO CONVENIO CAMACOL-UNIVERSIDAD DE NARIÑO



UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

### CARTA DE COMPROMISO PARA TESIS DE GRADO

Entre los suscritos, por una parte JESUS MARTINEZ BETANCOURTH, identificado con cédula de ciudadanía No. 12.974.725 de Pasto, en su calidad de Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Nariño y MARIA DEL SOCORRO URBANO BUCHELI, identificada con cédula de ciudadanía No. 27.075.710 expedida en Pasto, en calidad de Gerente de la Cámara Colombiana de la Construcción- CAMACOL Regional Nariño, se celebra el compromiso académico para la realización de la tesis de grado dentro del programa de Economía para los estudiantes LUZ MARINA ALVARADO AGUIRRE, identificada con cédula de ciudadanía No. 27.214.070 de Guachucal y FRANCISCO JAVIER DORADO URBANO, identificado con cédula de ciudadanía No. 1.085.254.802 expedida en Pasto, el cual se registrá por las siguientes cláusulas:

**CLÁUSULA PRIMERA: OBJETIVO.** El objetivo de la tesis de grado es permitir a los estudiantes desarrollar actividades de tipo académico-investigativo, teniendo en cuenta el perfil del economista para realizar EL ESTUDIO DE DEMANDA DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO PARA EL AÑO 2009. **CLÁUSULA SEGUNDA:** CAMACOL Regional Nariño se compromete a brindar a los estudiantes el apoyo logístico adecuado para el cabal desempeño de dichas actividades. **CLÁUSULA TERCERA:** La tesis de grado no genera relación laboral por parte de CAMACOL con los estudiantes. **CLÁUSULA CUARTA:** CAMACOL Regional Nariño queda en libertad de ofrecer a los estudiantes los auxilios o bonificaciones económicas que bien considere. **CLÁUSULA QUINTA:** La Universidad se compromete a brindar a los estudiantes la asesoría y orientación profesional para el éxito de sus funciones, a través del cuerpo profesional del programa de Economía. **CLÁUSULA SEXTA:** CAMACOL Regional Nariño se compromete a brindar asesoría a través de un profesional que preste sus servicios en la misma. **CLÁUSULA SEPTIMA:** Los estudiantes se comprometen a cumplir con el reglamento interno de CAMACOL Regional Nariño y entregar los informes a los asesores de la tesis de grado de forma oportuna. **CLÁUSULA OCTAVA:** La duración del presente convenio será de seis meses, a partir del mes de Marzo de 2009 hasta Agosto de 2009. **CLÁUSULA NOVENA: PERFECCIONAMIENTO:** La presente carta de compromiso de la tesis de grado se perfecciona con la firma de las partes.

Se firma en la ciudad de San Juan de Pasto, a los quince (15) días del mes de Abril de dos mil nueve (2009).

JESUS MARTINEZ BETANCOURT  
Decano Facultad de Ciencias Económicas  
y Administrativas - UDENAR

MARIA DEL SOCORRO URBANO BUCHELI  
Gerente CAMACOL – Regional Nariño

LUZ MARINA ALVARADO AGUIRRE  
Estudiante Programa de Economía

FRANCISCO JAVIER DORADO URBANO  
Estudiante Programa de Economía

