

ANALISIS ECONOMICO DE NARIÑO, PERIODO 1989 – 2000
SUBSECTOR SERVICIOS INMOBILIARIOS Y DE ALQUILER

SONIA PATRICIA CARVAJAL ARGOTY
ANDREA GUERRERO PACHAJOA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ECONOMIA
PASTO
2002

ANALISIS ECONOMICO DE NARIÑO, PERIODO 1989 – 2000
SUBSECTOR SERVICIOS INMOBILIARIOS Y DE ALQUILER

SONIA PATRICIA CARVAJAL ARGOTY
ANDREA GUERRERO PACHAJOA

Tesis para optar al título de ECONOMISTAS
Asesor: Doctor JORGE RUANO MONTENEGRO

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ECONOMIA
PASTO
2002
CONTENIDO

pág.

INTRODUCCION 26

1. CONCEPTOS BASICOS QUE DEBEN CONSIDERARSE 28

1. DEFINICIONES BASICAS 28

2. CLASE DE CONSTRUCCION 38

3. CONSTRUCCIONES SEGÚN EL PROPIETARIO 39

4. ACTIVIDADES DEL SUBSECTOR SERVICIOS

INMOBILIARIOS Y DE ALQUILER 39

2. GENERALIDADES SOBRE EL SECTOR DE LA

CONSTRUCCION 41

1. EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION 41

2. EDIFICIOS RESIDENCIALES Y NO RESIDENCIALES 59

1. Oferta 59

2. Demanda 80

3. SUBSECTOR SERVICIOS INMOBILIARIOS Y DE ALQUILER 97

3.1 DEFINICION 97

3.2 FUNCIONAMIENTO Y SERVICIOS DE LAS INMOBILIARIAS 97

3.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS INMOBILIARIAS 104

3.4 ANALISIS ECONOMICO DEL SUBSECTOR 107

BIBLIOGRAFIA 131

ANEXOS 135

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Actividad edificadora y vivienda total metros cuadrados aprobados nivel nacional años 1990-1998

Cuadro 2. Actividad edificadora y vivienda total metros cuadrados aprobados san Juan de Pasto 1988-1998

Cuadro 3. Viviendas licenciadas y actividad edificadora San Juan de Pasto 1989-1996

Cuadro 4. Comportamiento de la construcción de vivienda San Juan de Pasto 1994-primer semestre de 1999

Cuadro 5. Oferta de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1994

Cuadro 6. Oferta de vivienda según precio de venta y estrato socio-económico San Juan de Pasto 1994

Cuadro 7. Vivienda ofrecida según precio de venta San Juan de Pasto período 1995-1996

Cuadro 8. Vivienda ofrecida según precio de venta y estrato socio-económico San Juan de Pasto 1995-1996

Cuadro 9. Oferta total de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1997

pág.

55

58

63

65

66

66

68

69

72

Cuadro 10. Oferta de vivienda según precio de venta y estrato socio-económico San Juan de Pasto 1997 73

Cuadro 11. Oferta total de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 74

Cuadro 12. Oferta total de vivienda según precio de venta y estrato socio-económico San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 76

Cuadro 13. Actividad edificadora por destinos m² nivel nacional 1990-primer semestre de 1999 77

Cuadro 14. Oferta inmediata y a corto plazo de edificaciones Municipio de Pasto 1989 78

Cuadro 15. Actividad edificadora por destinos número de soluciones San Juan de Pasto 1994-primer semestre de 1999 79

Cuadro 16. Actividad edificadora según destinos metros cuadrados San Juan de Pasto segundo semestre de 1999 80

Cuadro 17. Preferencia por el tipo de vivienda San Juan de Pasto 1994-primer semestre de 1999 82

Cuadro 18. Población, hogares y viviendas por comunas y estratos socio-económicos San Juan de Pasto 1994 83

Cuadro 19. Demanda insatisfecha de vivienda según estrato socio-económico y comuna san Juan de Pasto 1994 84

Cuadro 20. Demanda insatisfecha según estrato socio-económico San Juan de Pasto 1995-1996 85

Cuadro 21. Comportamiento del tipo de vivienda vendida San Juan de Pasto 1996-1997 86

Cuadro 22. Demanda efectiva según estrato socio-económico San Juan de Pasto 1997 87

Cuadro 23. Demanda efectiva de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1997 87

Cuadro 24. Demanda insatisfecha de vivienda San Juan de Pasto 1997 89

Cuadro 25. Demanda insatisfecha de vivienda según rango de precio San Juan de Pasto 1997 89

Cuadro 26. Comportamiento de las ventas - vivienda de interés social San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 91

Cuadro 27. Comportamiento de las ventas-vivienda superior a V.I.S. San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 92

Cuadro 28. Población, hogares y viviendas según estrato socio-económico San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 93

Cuadro 29. Demanda efectiva según estrato socio-económico San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 94

Cuadro 30. Demanda efectiva de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 94

Cuadro 31. Demanda insatisfecha de vivienda San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 95

Cuadro 32. Demanda insatisfecha de vivienda según rango de precios San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 96

Cuadro 33. Comportamiento del crédito 114

Cuadro 34. Distribución del ingreso familiar mensual por estrato socio-económico y rango San Juan de Pasto 1997 119

Cuadro 35. Distribución del ingreso familiar mensual por estrato socio-económico y rango San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999 120

Cuadro 36. Relación gastos en arrendamiento/ingreso promedio según estrato socio-económico (ocho áreas metropolitanas) 121

Cuadro 37. Relación gasto promedio mensual en arriendo/ingreso y gasto promedio totales de los hogares 1994-1995* 122

Cuadro 38. Incidencia sobre el mercado habitacional: variación anual del stock de vivienda ocupada por sus propietarios y de las unidades arrendadas (1995-2000*) 127

LISTA DE GRAFICOS

pág.

Gráfico 1. Participación de la rama servicios inmobiliarios y de alquiler de vivienda en el P.I.B. total 110

Gráfico 2. Distribución de la renta y valor equivalente de los inmuebles 123

Gráfico 3. Variación anual del número de viviendas propias y arrendadas 128

LISTA DE TABLAS

pág.

Tabla 1. Inmobiliarias registradas ante la Cámara de comercio Pasto 2002 106

RESUMEN

El subsector servicios inmobiliarios y de alquiler comprende tanto las actividades realizadas por las inmobiliarias, es decir, el de servir como intermediarios en el negocio de los bienes raíces, como lo referente a los alquileres tanto de edificios residenciales como de no residenciales, considerando el alquiler real y el imputado. En cuanto a la primera actividad, se tiene que no revisten mayor importancia, puesto que su aporte no es significativo para el P.I.B. regional, situación que no sucede con los alquileres, actividad que se encuentra entre las que mayor aporte realizan.

La importancia del mercado de las inmobiliarias se centra además de la compraventa de inmuebles, en los arrendamientos que sustentan la incidencia que este genera en otras ramas y sectores económicos, además de considerarse que la mayor parte de los hogares colombianos tienen como forma de tenencia de una solución habitacional el arriendo, igual comportamiento se presenta para los edificios no residenciales, ya sean estos locales, bodegas, oficinas, etc, esto por la baja capacidad adquisitiva y de oferta de este tipo de inmuebles.

A esto se suma la lógica confluencia coyuntural de las políticas macroeconómica, de sectores como la construcción y los ingresos de los Colombianos.

ABSTRACT

The subsector real state services and of rent understands the activities carried out by the real state ones so much, that is to say, the one of serving as middlemen in the business of the goods roots, as him with respect to the so much rents of residential buildings as of not residential, considering the real rent and the one imputed. As for the first activity, one has that they don't have bigger importance, since their contribution is not significant for the P.I.B. regional, situation that doesn't happen to the

rents, activity that is among those that bigger contribution carries out.

The importance of the market of the real state ones is centered besides the sale and purchase of properties, in the leases that sustain the incidence that this it generates in other branches and economic sectors, besides to be considered that most of the Colombian homes has like form of holding of a residence solution the lease, same behavior is presented for the non residential buildings, be already these local, cellars, offices, etc, this for the drop acquisitive capacity and of offer of this type of properties.

To this sinks the logical fork of the situation of the macroeconomic politicians, of sectors like the construction and the revenues of the Colombians.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo trata sobre el análisis económico del subsector servicios inmobiliarios y de alquiler para el período 1989 – 2000 en el departamento de Nariño, para lo cual se empieza por precisar algunos aspectos, para posteriormente adentrarse en el tema específico.

El subsector servicios inmobiliarios y de alquiler, está formado en primer lugar para el caso de los servicios inmobiliarios por dos actividades:

- 7010, actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o alquilados, y
- 7023, actividades de promoción y asesoramiento en materia inmobiliaria.

Donde, la primera clase incluye la compra, venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles, propios o arrendados, tales como edificios de apartamentos, viviendas y edificios no residenciales; la urbanización y el fraccionamiento de terrenos en solares, etc.; también se incluye el acondicionamiento y la venta de terrenos, la explotación de apartamentos con servicios de hotel y zonas residenciales para viviendas móviles. La segunda, como su nombre lo indica, incluye el asesoramiento y la promoción en materia inmobiliaria.

En segundo lugar, se tiene que aparte de los servicios que prestan las inmobiliarias, está lo correspondiente a los alquileres o arrendamientos, tanto para edificios residenciales como no residenciales. Dentro de los alquileres, a su vez, se considera para el estudio, lo relacionado con el alquiler real y el imputado, donde el primero hace referencia al alquiler verdaderamente realizado y el segundo a aquel alquiler que no se realiza por la compra ya sea del edificio residencial o del no residencial, pero que de no realizarse debería hacer parte de un alquiler, o mejor, aquel alquiler que debería estarse pagando por el uso del inmueble.

Ahora bien, se define una inmobiliaria como una empresa dedicada al corretaje de bienes raíces, ventas, administración de bienes, avaluos, arrendamientos, servicios de elaboración de planos y cálculos estructurales. Además, realizan una labor de intermediación entre el cliente y el propietario del bien inmueble.

Igualmente, se destaca en este tipo de oficinas, la función que cumplen como asesoras, esto dada la ayuda que prestan a las personas interesadas en adquirir un inmueble, en su búsqueda, contratación y ocasionalmente financiación, en lo cual la inmobiliaria colabora con los trámites bancarios.

En cuanto a su financiamiento, va a depender de las características que la misma le haya impreso, haciéndose énfasis en algunos casos en la prestación de determinado servicio o en la aplicación de determinados planes de atención al cliente, llegándose incluso a considerar el mismo, como parte del

patrimonio de la empresa.

Las inmobiliarias en la atención al cliente recurren bien sea a la figura del depósito, que en verdad debe entenderse como un contrato de mandato, o sea, la celebración de un contrato donde una parte se obliga a ejecutar uno o más actos de comercio por cuenta de otro; o a la comisión, es decir, donde se encomienda a una persona dedicada profesionalmente a ello, para la ejecución de uno o varios negocios en nombre propio, pero por cuenta ajena.

En el departamento de Nariño, ante la presencia de "inmobiliarias informales", que no son consideradas como verdaderas empresas, sino que están formadas por personas de barrio que actúan como intermediarias para la comercialización de bienes inmuebles, se tiene que la mayor parte de negocios con este tipo de activos se lleven a cabo por medio de la comisión.

En cuanto a las garantías que ofrecen las mismas, pese a que se afirman que estas dependen de sus políticas y especialidades y que generalmente se resumen en la transparencia del negocio, su legalidad, seriedad y pago oportuno, cumplimiento, buen manejo y conocimiento de normas y leyes que regulan dicha actividad, desde el punto de vista comercial no existen.

Por otra parte, en cuanto a la estructura organizacional de las inmobiliarias, se tiene que las existentes en el Departamento se caracterizan por ser de personas naturales, por ende carecen de una estructura organizacional bien definida, a pesar de esto se forman generalmente por un gerente, un gerente comercial, asesores comerciales, una secretaria y un mensajero.

Las razones antes expuestas permiten justificar, para la actividad de las inmobiliarias, su bajo aporte al Producto Interno Bruto departamental, además de considerar que su participación se realiza únicamente por las comisiones que se registran por la prestación de sus servicios, comisión que al interior de las mismas en su gran mayoría se acuerda con el cliente, esto dependiendo del tipo de servicio que se vaya a prestar, para otros casos este porcentaje va a depender de las políticas y el manejo interno que se le de a la inmobiliaria; en muy pocos casos esta comisión se encuentra previamente fijada. Caso contrario ocurre con los alquileres como tales, al considerar su participación directa en el Producto Interno Bruto tanto regional como nacional.

El desarrollo del subsector servicios inmobiliarios y de alquiler está ligado al comportamiento de otros sectores de la economía nacional, tal es el caso del sector de la construcción y el sistema financiero. Así, el primero determinará la oferta tanto de edificios residenciales como no residenciales, permitiendo prever el comportamiento de la demanda, tanto en el corto como en el largo plazo; el segundo por cuanto permite conocer las condiciones para solicitudes de crédito, trámites, entre otros aspectos, al momento de necesitarse un préstamo.

De igual forma se consideran para los alquileres un encadenamiento con otros sectores productivos, tales como la demanda de edificios residenciales y no residenciales, tanto nuevos como usados, servicios materiales, acabados para el mantenimiento, la generación de ingresos a través de la renta, retribuciones y comisiones a empresas inmobiliarias, la creación de mejores condiciones en la calidad de vida que a su vez va a incidir en el capital humano, productividad, distribución del ingreso, demanda agregada nacional, entre otros.

En este sentido, durante el período de análisis comprendido entre los años 1989 – 2000, el sector de la construcción ha tenido un comportamiento dinámico, del cual se resalta para los años 1989 – 1992 su reactivación.

La reactivación se debió a la construcción de edificaciones mixtas, entre las que sobresalieron algunos centros comerciales y edificios de propiedad horizontal y, al elevado crecimiento en el ámbito

nacional del área autorizada para construir, que surge más, como la agilización de trámites, que a la construcción real, por cuanto, según los intermediarios financieros del sector, hubo ausencia de proyectos de edificación en espera de una baja de las tasas de interés y al desconocimiento de las leyes 2 y 3 de 1991, el Decreto 599 del mismo año y la Resolución 5 de la Junta Monetaria, correspondiente a 1991, normas que regulan la financiación de Vivienda de Interés Social.

En Nariño, para este período, se destaca la disminución en vivienda del área a construir y el incremento en edificaciones con destino a otras actividades. Este descenso se debió, para este período, a la reactivación del Volcán Galeras y a la promulgación de la Ley de Reforma Urbana; el primer fenómeno por cuanto causó además de incertidumbre serios temores, que limitaron la inversión en el sector, y la reforma urbana, en concepto de los constructores, porque esta disposición consideró el cierre de crédito con recursos UPAC.

El sector de la construcción ha vivido una serie de ciclos en lo que a metros cuadrados construidos se refiere, es así, como para 1993 y 1996 la construcción pasa por el noveno ciclo de crecimiento de la actividad edificadora. Así, para el período de estudio, se observa una tendencia creciente hasta 1994, comenzando a partir de 1995 una etapa de recesión, siendo principalmente 1996 el año en que se sientan los efectos. El auge de los años 1993 y 1994 se debe, especialmente para 1994, a los préstamos aprobados por las Corporaciones de Ahorro y Vivienda los que fueron distribuidos entre constructores, individuales e industriales.

Por el contrario en los años 1995 y 1996, como ya se mencionó, se registra una considerable depresión de la actividad edificadora nacional, caracterizada por un estancamiento en las ventas y una notable caída en la producción.

Para Pasto en 1996, se tiene un fuerte descenso en la actividad edificadora al compararse con el año inmediatamente anterior. Esta conducta se debe a que se inician los procesos y efectos de la recesión en la ciudad, disminuyendo considerablemente el ritmo de la actividad edificadora por factores de saturación en el mercado en ciertos estratos y rangos; además, por las medidas monetarias, fiscales, tributarias de coyuntura política y social existentes en el país y muy desfavorables para el sector de la construcción.

Por su parte, para 1997 el Gobierno Nacional buscando disminuir la tasa de desempleo existente en el país en este año y queriendo reactivar el sector de la construcción, lanzó el Plan de Generación y Conservación de Empleo a través de la construcción de Vivienda de Interés Social. A su vez para 1998 se nota un crecimiento poco significativo de la actividad económica, que afectó algunos sectores productivos principales, especialmente el de la industria manufacturera y el de la construcción, cuyo impacto negativo sobre la actividad productiva nacional fue significativo. Para 1999 la edificación continúa presentando decrecimiento en su actividad.

Por otra parte, para entender el comportamiento de la oferta tanto de edificios residenciales como no residenciales, es necesario tener en cuenta que esta va a depender, en su mayoría, de las medidas de carácter macroeconómico que promulga el Gobierno, especialmente las relativas al otorgamiento de recursos al sector. De igual forma, el precio final de los mismos es el resultado de sus costos implícitos y explícitos, es decir, el cálculo de todas las inversiones y gastos que involucre el proceso productivo de la misma, además de factores tales como localización, especificaciones técnicas, dotaciones adicionales, etc.

En relación con los edificios residenciales se tiene que para el período de análisis, en la mayoría de años, la construcción en la ciudad de Pasto estuvo dirigida más hacia las casas que a los apartamentos, claro está que existieron excepciones como en 1994, año en que se muestra más

preferencia por la construcción de apartamentos.

Respecto al precio de venta de los edificios residenciales se encuentra que este ha fluctuado para la mayor parte de los mismos, ubicándose en precios hasta por 50 millones de pesos. Nuevamente se destaca el año de 1997, en el cual existieron, para la oferta viviendas, en su gran mayoría, precios hasta por 20 millones de pesos, recuérdese que en este año la mayor parte de la construcción estuvo dirigida a Vivienda de Interés Social, de allí este comportamiento.

A su vez, en lo referente a edificios no residenciales se tiene que en el nivel nacional para el período 1989 – 2000, los destinos con respecto al área en metros cuadrados aprobados que en su mayoría se aprobaron son los correspondientes a almacenes, adiciones y modificaciones. Caso contrario ocurre con los destinos religioso, social, hoteles y hospitales.

En Pasto, se resaltan las soluciones en oferta dirigidas a almacenes, oficinas y bodegas, destacándose que estos destinos están dirigidos al sector comercial, respondiendo así a través de nuevos centros y polos de desarrollo a la reactivación comercial de la ciudad. En esta ciudad el menor número de unidades en oferta, está representado por los destinos religioso, social, hospitalario y administrativo.

Por el lado de la demanda, a lo largo del período de estudio, se observa un desinterés en la adquisición de una solución habitacional, comportamiento que se justifica por varias razones entre las que se encuentran poseer una solución habitacional propia, tener vivienda en anticrédito, pagar un canon de arrendamiento muy inferior a la cuota de amortización de crédito o no tener los medios para aportar una cuota inicial. Otra razón para este desinterés tiene que ver con el déficit y el superavit de edificios residenciales, existentes para algunos estratos.

En la demanda se mantiene, al igual que para la oferta, la preferencia en la adquisición de casas frente a los apartamentos.

Este contexto incide en el manejo de las inmobiliarias, tras tener como objeto material del giro de sus negocios los inmuebles, que como sector productivo fluctúa en los términos anotados, de tal suerte que la afectación del subsector depende de la situación económica por la que atraviesa el país, generadora de un panorama de incertidumbre, los problemas con los bancos ante la excesiva solicitud de requisitos para la consecución de un crédito, sin dejar de lado lo incierto de las tasas de interés y la implementación del UVR como reemplazo del sistema UPAC.

Como factores negativos, también se encuentran la disminución de los ingresos de la población, el constante desempleo, el aumento de despidos, lo cual conlleva a que los usuarios no acudan a las inmobiliarias, prefiriendo llevar a cabo los negocios personalmente, sin necesidad de intermediarios, evidenciándose de igual forma el carácter regresivo de los servicios de alquiler, especialmente de vivienda, debido a que este es más costoso para los hogares pobres.

A esto se suman condiciones internas de las propias inmobiliarias y servicios de alquiler como la mala organización interna y el escaso espíritu de integración, el incumplimiento por parte de los usuarios en el pago de las obligaciones que adquieren con las inmobiliarias, la falta de condiciones para obtener la conciliación de las partes tanto en el objeto como en el precio del negocio.

Otros factores que se destacan para el escaso desarrollo de este tipo de actividades, son: el desconocimiento del funcionamiento administrativo que deben tener las inmobiliarias, así como el hecho de que las propias inmobiliarias desconozcan las posibilidades que el propio subsector ofrece, el desconocimiento de los parámetros jurídicos con que se debe actuar, desconocimiento de las posibilidades económicas que se ofrecen y limitación en cuanto a los objetivos que puede perseguir

la misma inmobiliaria.

Así mismo está el desconocimiento de normas que las ayudarían a surgir, además de darse a conocer, tales como la posibilidad de participar en la enajenación de activos de personas jurídicas mediante la realización de avalúos de los inmuebles a rematar o la creación de inmobiliarias rurales.

Lo que hace que la rentabilidad de este tipo de negocios sea poco significativa, llegándose a constituir en uno de los renglones más golpeados.

INTRODUCCION

El subsector de los servicios inmobiliarios y de alquiler, es uno de los temas que mayor trascendencia ha adquirido en los últimos años, por las diferentes circunstancias que ha sufrido Colombia, entre las que contamos, la amenaza de una recesión económica, una inflación alta y la constante migración a los núcleos urbanos.

Si se considera por otro lado, que el Departamento de Nariño es esencialmente de características rurales, con pocos centros urbanos, siendo el principal foco constructor el municipio de Pasto, se encontrará la importancia de este estudio. Un análisis sobre la oferta y la demanda en la construcción de todo tipo de edificaciones permite averiguar las inclinaciones y necesidades de cada sector, y efectiva, comparativa y detalladamente el impacto económico tan directo que sufre ese sector por los cambios constantes de la política económica. Impacto que se refleja en el comportamiento económico del sector inmobiliario y de alquiler.

Para el desarrollo del presente estudio y teniendo en cuenta que no existe información previa, salvo algunos datos, como metodología de investigación se utilizó la entrevista directa con los administradores de las inmobiliarias, toda vez que al intentar realizar una encuesta con mayor profundidad; la situación de orden público y económica que vive el país induce, a quienes dirigen este tipo de

empresas, a no admitir el acceso a sus libros contables o demás documentos que indiquen con mayor precisión la evolución del subsector, lo que incluso se ha reflejado en la solicitud casi unánime que han hecho los comerciantes del departamento, a las Cámaras de Comercio de evitar el acceso a los documentos comerciales tras el miedo de ser objetivo de la delincuencia.

A lo anterior se suma el temor de la competencia para el subsector, por lo que los administradores de las inmobiliarias son muy reacios a suministrar las "fórmulas claves" que utilizan en el manejo de sus negocios, que se representan mayormente en el manejo que se le da a los ingresos y egresos de la empresa.

Pese a lo anterior, el presente estudio pretende señalar como ha sido el comportamiento económico del subsector inmobiliario y de alquiler.

1. CONCEPTOS BASICOS QUE DEBEN CONSIDERARSE

1. DEFINICIONES BASICAS

ACREEDOR HIPOTECARIO: el prestamista de la hipoteca. Es el titular de la hipoteca, quien puede ejercer acción legal para obtener el pago de su acreencia.

ALQUILER: precio en que se alquila alguna cosa. Es la acción de dar a otro una cosa, para que use de ella por el tiempo que se determine y mediante el pago de la cantidad convenida.

AMORTIZACION: el pago regular y continuo sobre una cantidad fija en un préstamo, que lo reduce y lo acaba de pagar durante un período predeterminado

AMORTIZACION NEGATIVA: esta es una situación que ocurre cuando al prestatario se le carga más interés que lo que está pagando. El interés que queda sin pagar se agrega al capital del préstamo.

ANTICRESIS: es un contrato en que se entrega un bien raíz para que se pague con sus frutos (art. 2858 del C.C.). Se perfecciona con la entrega del inmueble.

APARTAMENTO: estructura de varias unidades de vivienda en un edificio.

ARRENDAMIENTO: acto mediante el cual una de las partes se obliga a proporcionar a la otra el goce de una cosa durante cierto tiempo, y esta a pagar por dicho goce un precio determinado. La parte que proporciona el goce se llama arrendador, la que se beneficia de dicho goce y paga el precio compensatorio, arrendatario.

ASESORAMIENTO: dar consejo para la realización de determinado negocio.

ASUNCION O SUBROGACION: la transferencia de la hipoteca existente del vendedor al comprador. En general es una operación jurídica por la cual, ya en virtud de disposición expresa de la ley, ya por acuerdo de voluntades entre el acreedor y un tercero que paga, se transmiten a este los derechos de aquel.

BANCO HIPOTECARIO: un prestamista que normalmente trata con el mercado secundario. Un banco hipotecario inicia, cierra, proporciona servicios y vende los préstamos.

BIENES INMUEBLES: se consideran como tal las fincas o bienes raíces y son aquellas que no pueden transportarse de un lugar a otro; como las tierras y minas, y las que adhieren permanentemente a ellas, como los edificios y los árboles (artículo 656 del Código Civil).

CAPITAL: la cantidad del préstamo.

CERRAR: el momento de finalizar la venta, cuando el comprador firma la hipoteca se pagan los costos del cerrado.

COMPRAVENTA: es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y esta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio (art. 1849 del C.C.).

CORREDOR: persona que tiene como función poner en contacto a las partes contratantes para la realización de un negocio, él no lleva papel representativo ninguno.

COSTOS DE CERRADO: gastos (por encima del precio de la propiedad) que se contraen por los compradores y los vendedores al transferir el título de la propiedad. También se llaman costos de asignación.

COSTOS DE REBAJAR LA TASA: un préstamo el cual se paga por rebajar la tasa de interés y/o lo pagos.

CUENTA DE GARANTIA BLOQUEADA: dinero que el prestamista retiene para pagar cuotas futuras. Normalmente se agregan los impuestos y los seguros al pago mensual y se mantienen en esta cuenta hasta la fecha de vencimiento.

DEMANDA: es el volumen total que sería adquirido por un grupo de clientes, en los diferentes segmentos poblacionales del área urbana y en un período de tiempo definido. Todo hogar independientemente de la forma de tenencia actual sobre la vivienda que habita y de su condición socio-económica, es un demandante potencial de vivienda nueva, usada, de un lote para construirla, bien sea para habitarla, generar renta, entregarla en usufructo, etc.

DEMANDA EFECTIVA: es el sub-conjunto de la demanda potencial, que está constituida por los hogares interesados en comprar vivienda o lote, los cuales cuentan con los recursos suficientes para pagar la cuota inicial y los ingresos exigidos para asumir las cuotas mensuales correspondientes a un bien de su estrato socio-económico. Además, se considera que una familia-hogar propietaria de vivienda no está inhabilitada para ser demandante efectiva de otra solución habitacional.

DEMANDA INSATISFECHA: es la diferencia entre demanda efectiva y oferta inmediata.

DEPOSITO: es el contrato en que se confía una cosa corporal a una persona que se encarga de guardarla y restituirla en especie (art. 2236 del C.C.). Es la entrega de una cosa corporal para que sobre ella se ejerza la custodia necesaria, con la obligación para que el que la recibe de devolverla.

DEUDOR: persona obligada a dar, hacer o abstenerse de hacer alguna cosa que satisface cierto interés racional de quien tiene derecho a reclamarle tal prestación. Es, por lo tanto, el sujeto pasivo de la obligación.

DEUDOR HIPOTECARIO: el prestatario de la hipoteca.

EDIFICIO RESIDENCIAL: comprende tanto el área urbana como la rural. La parte urbana a su vez comprende los edificios construidos bajo licencia oficial y aquella levantada de manera informal. De la edificación rural no se hace esta diferenciación porque en la mayoría de los casos no se llevan registros de ningún tipo.

EDIFICIO NO RESIDENCIAL: se puede identificar dos grupos, el primero corresponde a los que hacen parte de la oferta en el mercado, como es el caso de las oficinas, bodegas y locales comerciales; y el segundo que corresponde a los que son construidos sobre la base de un contrato de construcción. Tal es el caso de la construcción para la industria, hospitales, recreativa, las de carácter institucional, etc.

EJECUCION HIPOTECARIA: acción legal de parte del prestamista en caso de incumplimiento por parte del prestatario. El cual vende la propiedad para pagar la hipoteca.

ESCRITURA DE FIDEICOMISO: una hipoteca que asegura el pagaré con la propiedad y designa un fiduciario tercero para que represente al prestamista, sin tener que hacer un juicio para poder proceder con la ejecución hipotecaria en caso del incumplimiento por parte del prestatario.

EVALUACION O AVALUO: una opinión profesional del valor de una propiedad en el mercado general.

FACTOR COMPENSADOR: un factor positivo que puede ayudar a influenciar la aprobación de un préstamo. Buen crédito a la larga, una gran cantidad de bienes, o ingresos crecientes son algunos ejemplos.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO: hace referencia al origen de los recursos obtenidos por el propietario para el financiamiento de la construcción. Los recursos pueden ser de dos tipos: propios o recursos de terceros, a través de préstamos. Los préstamos se encuentran discriminados de acuerdo a las entidades prestatarias.

GARANTIZAR LA TASA: la habilidad de hacer que la tasa de interés y/o los puntos a pagar, sean garantizados por un tiempo específico.

GRAVAMEN: un derecho de retención legal que se registra sobre la propiedad y que se tiene que pagar al venderse la propiedad.

HIPOTECA: un instrumento legal que usa las propiedades como garantía para un préstamo. Es un derecho real de prenda constituido sobre inmuebles, naves o aeronaves, para que permaneciendo en poder del deudor sirvan como garantía del cumplimiento de su obligación. La hipoteca debe constituirse por escritura pública y ser inscrita en el registro de instrumentos públicos.

HIPOTECA ASUMIBLE: una hipoteca que se puede asumir por parte del comprador al vender la vivienda.

HIPOTECA DE PAGOS GRADUALES: un préstamo que comienza con un pago más bajo y aumenta el pago anualmente hasta que llega a cierto nivel, permanece hasta que se pague el préstamo durante el período de amortización.

HIPOTECA DE PARTICIPACION EN AUMENTO: un préstamo en el cual los pagos normales aumentan cada año para acelerar la amortización, pagando la hipoteca en un período más corto.

HIPOTECA DE TASA FIJA: una hipoteca con una tasa de interés que no cambia ni se ajusta.

LIMITE DE LA TASA: un límite al aumento o disminución de la tasa de interés de la hipoteca.

MARGEN: el interés que se agrega al índice de un préstamo ajustable para determinar el cambio en la tasa de interés.

MERCADO SECUNDARIO: inversionistas que compran y venden grandes cantidades de préstamos de prestamistas primarios.

NO CONFORME: préstamos que no están de acuerdo a los reglamentos convencionales estándar.

PAGARE: instrumento legal que demuestra que el prestatario está obligado a pagar el préstamo. El pagaré debe contener los siguientes datos: a. La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero. b. El nombre del beneficiario. c. La indicación de ser pagadero a la orden o al portador. d. La forma de vencimiento, aspecto en el cual son aplicables las modalidades propias de la letra de cambio.

PAGO MAXIMO: un límite a la cantidad que puede aumentar o disminuir el pago mensual de la hipoteca.

PARTICIPACION: es la cantidad del valor de la propiedad que no está hipotecada. La porción que el dueño posee sin deuda.

PRESTAMO CONFORME: en las industrias de préstamos hipotecarios, un préstamo que se conforma a los reglamentos establecidos.

PRESTAMO CONVENCIONAL: un préstamo que no está asegurado, garantizado, ni financiado por el gobierno.

PRESTAMO DE TASA AJUSTABLE: un préstamo que permite que la tasa de interés, y generalmente el pago se ajusten periódicamente durante el plazo del préstamo.

PROYECCION DE AMORTIZACION: un esquema que representa los pagos sobre una hipoteca y muestra cuánto de la cantidad de cada pago se aplica al interés y cuánto se aplica al capital.

PUNTOS BASE: un punto base es igual a 0,01%, cien puntos base son iguales a 1,0%.

PRESTAMO COMPARADO AL VALOR: el porcentaje del valor total de la propiedad que está hipotecada. Es la suma de todos los gravámenes sobre esa propiedad.

PUNTOS: un porcentaje del capital del préstamo.

REFINANCIAMIENTO: el proceso de pagar un préstamo con el capital de un préstamo nuevo, respaldado por la misma propiedad.

SEGUNDA HIPOTECA: financiamiento secundario registado después de la hipoteca primaria.

SEGURO CONTRA RIESGOS: la porción del seguro del propietario que protege la propiedad contra fuego y otras formas de destrucción.

SEGURO DE TITULO: un seguro que asegura contra cualquier defecto en el título que

podría causar dudas sobre la pertenencia de la propiedad.

SEGURO HIPOTECARIO: un seguro que protege al prestamista contra pérdidas en caso de incumplimiento por parte del prestatario y/o ejecución hipotecaria.

SERVICIO: el trabajo de cobrar los pagos mensuales del préstamo y asegurar que se acreditan adecuadamente.

TASA INICIAL: la tasa de interés vigente durante el período inicial de una hipoteca de tasa ajustable.

TASA DE PORCENTAJE ANUAL: el costo total anual de una hipoteca declarado como un porcentaje del saldo del préstamo; incluye la tasa de interés base y el seguro de hipotecas principal.

VIVIENDA: comprende las construcciones destinadas a ser habitadas por unidades familiares. Incluye las casas y apartamentos para residencia estable y excluye residencias colectivas o de grupo (colegios, cuarteles, conventos), acomodamientos transitorios y viviendas móviles.

VIVIENDA UNIFAMILIAR: construcción que tiene todos los servicios y que generalmente está destinada para ser habitada por una sola familia.

VIVIENDA MULTIFAMILIAR: construcción destinada a la vivienda de más de una familia, donde cada familia tiene servicios propios, con una salida en común. Es el caso de los edificios de los apartamentos.

2. CLASE DE CONSTRUCCION

CONSTRUCCIÓN NUEVA: es aquella edificación destinada a ser ocupada por primera vez.

CONSTRUCCION USADA: es aquella edificación que ya ha sido ocupada con anterioridad.

3. CONSTRUCCIONES SEGUN EL PROPIETARIO

La construcción según el propietario se divide en oficial y privada.

OFICIAL: comprende todas aquellas edificaciones construidas para albergar entidades o dependencias gubernamentales, ya sean de carácter nacional, departamental o municipal, como Ministerios, Gobernaciones, Alcaldías y sus dependencias.

PRIVADA: edificaciones construidas para personas o entidades diferentes a las incluidas en el concepto anterior.

4. ACTIVIDADES DEL SUBSECTOR SERVICIOS INMOBILIARIOS Y DE ALQUILER

El subsector servicios inmobiliarios y de alquiler cuenta con las siguientes actividades:

7010 Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o alquilados

7023 Actividades de promoción y asesoramiento en materia inmobiliaria

7010 ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS CON BIENES PROPIOS O ALQUILADOS: en esta clase se incluye la compra, venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles, propios o arrendados, tales como edificios de apartamentos, viviendas y edificios no residenciales; la

urbanización y el fraccionamiento de terrenos en solares, etc.; también se incluye el acondicionamiento y la venta de terrenos, la explotación de apartamentos con servicios de hotel y zonas residenciales para viviendas móviles.

7023 ACTIVIDADES DE PROMOCION Y ASESORAMIENTO EN MATERIA INMOBILIARIA: en esta clase se incluye el asesoramiento y la promoción en materia inmobiliaria.

2. GENERALIDADES SOBRE EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION

EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION

En lo que al sector de la construcción se refiere, vale la pena destacar, para el período 1989-1992, el incremento del mismo, reactivación que se debe a la construcción de edificaciones mixtas (habitaciones, oficinas y comercio, fábricas, talleres, edificios de apartamentos y centros comerciales), así como un elevado crecimiento en el ámbito nacional del área autorizada para construir que se debió más a la agilización de trámites que a la construcción real; en Nariño, por su parte, hubo descenso en el área por construir, destacándose la disminución considerable en vivienda y el incremento en edificaciones con destino a otras actividades.

Es importante destacar que para 1989, éste sector sufrió un marcado descenso debido a dos factores, principalmente:

- La reactivación del Volcán Galeras, fenómeno que causó serios temores limitando la inversión en el sector y,
- La promulgación de la Ley de Reforma Urbana. (En concepto de los constructores la Reforma Urbana afectó también la actividad puesto que esta disposición consideró inicialmente el cierre de créditos con recursos UPAC para el grupo de vivienda ubicada en el rango de los 4

millones).

Así mismo, con la reactivación del Volcán Galeras se originó una incertidumbre colectiva, que afectó varios sectores de la economía nariñense, generando graves consecuencias. "Las actividades más afectadas fueron la construcción, el comercio y la industria. El sistema financiero también se resintió en el primer semestre; sin embargo, los niveles de captación se recuperaron hacia finales de año".³ La actividad financiera en Nariño, en el primer semestre de 1989 se vió influenciada por el pánico y la incertidumbre de los cuales fueron presa los agentes económicos del Departamento ante el fenómeno vulcanológico, lo que originó un retiro masivo de dinero por parte de dichos agentes, ocasionando graves transtornos en el mismo. Pero, "en el segundo semestre la actividad se recuperó gracias entre otros aspectos a las campañas que realizó la Asociación Bancaria para mejorar el nivel de los depósitos"⁴.

Otras de las consecuencias que se derivaron de este suceso fueron "el incremento sustancial de la tasa de desempleo y la inflación. No obstante, el buen desempeño presentado en otras actividades como la agrícola, minera, pecuaria y fiscal, contribuyó a mermar el impacto de este suceso de la economía regional".⁵

En 1990, se inició en el país por parte de las autoridades económicas un programa de reformas estructurales en los sistemas fiscal, financiero y laboral con el propósito de agilizar la apertura económica y la modernización del aparato productivo, en ese contexto la economía de Nariño tendió a recuperarse frente al año inmediatamente anterior. "El buen resultado se sustentó principalmente por la evolución favorable que registraron sectores básicos de la economía departamental como: el agropecuario, el minero y el de la construcción. En similar sentido contribuyó el sector externo, pues las exportaciones originarias de la región aumentaron en 102.9% y las importaciones en un 94.0% con relación al año precedente, dando como resultado un saldo positivo de US\$1621 millones en la balanza comercial regional"⁶.

El buen desenvolvimiento de la actividad económica nariñense se sustentó en el mejoramiento sustancial del sistema financiero, así como en el hecho de que los ingresos corrientes hayan sido superiores a los gastos corrientes de las finanzas públicas regionales, que por ende "redundó en la disminución de la tasa de desempleo la cual se redujo de 14.4% en diciembre de 1989 a 11.9% en igual mes de 1990. Cabe destacar que la evolución de los sectores real y externo regionales concuerda con las políticas estatales de reorientar la producción doméstica hacia el sector externo como estrategia de desarrollo. Sin embargo, los resultados favorables se vieron afectados por el significativo crecimiento inflacionario del 33.3%, que conjuntamente con el de Bogotá fueron los más altos del país y bastante superior al 29.2% del año anterior"⁷.

Por su parte el sector de la construcción presenta un incremento para 1990 lo cual contribuyó a que el área autorizada para construir creció en 3.8% al totalizar 122.412 mts². La reactivación se debió a la construcción de edificaciones mixtas en Pasto⁸, entre los cuales sobresalieron algunos centros comerciales y edificios de apartamentos.

"Con relación al CRÉDITO DE FOMENTO en Nariño, podemos decir que el comportamiento de éste fue satisfactorio. Las elevadas tasas de interés del mercado y la escasez de recursos ordinarios de las entidades financieras explican dicha evolución"⁹.

Para 1991, nace la transformación de la economía como resultado de la apertura económica iniciada el año inmediatamente anterior, sustentada, como era la idea, en una competitividad sin fronteras, que trajo consigo una serie de cambios.

Por su parte, la actividad económica de Nariño se desarrolla satisfactoriamente en relación con los dos años inmediatamente anteriores, debido a que "durante 1991, las autoridades económicas del país prosiguieron con la implementación de la legislación tendiente a reestructurar la economía con el propósito de lograr una mayor inserción internacional que permita alcanzar mejores tasas de crecimiento económico. Los mayores avances se presentaron en el sector agropecuario, en la producción aurífera y en la construcción pública, acompañadas de una notable reducción en el ritmo de crecimiento en la inflación al situarse en 19.6%, el más bajo del país el cual fue 26.8%. Igualmente el sector externo coadyuvó con elevados incrementos en el intercambio comercial colombo ecuatoriano (60.3%) y regional (57.1%), mediante la descentralización del control de cambios, flexibilidad arancelaria colombiana y la recuperación de la tasa de cambio real del sucre frente al peso en la frontera"¹⁰.

La construcción privada en el Departamento, por su parte "mostró avances en sus principales indicadores frente a 1990, la excepción fue el crédito destinado al sector. En efecto, la superficie autorizada para edificar pasó de 122.412 m² de 1990 a 155.501 en 1991, con crecimiento del 27.0%"¹¹.

De acuerdo con el informe económico del Banco de la República para 1991 "el elevado crecimiento en el área autorizada obedeció más a la agilización de trámites, antes que a la construcción real por cuanto, según los intermediarios financieros del sector, hubo ausencia de proyectos de edificación en espera de una baja de las tasas de interés y al desconocimiento de las leyes 2 y 3 de 1991, el Decreto 599 del mismo año y la Resolución 5 de la Junta Monetaria, correspondiente a 1991, normas que regulan la financiación de la vivienda de interés social"¹².

Siguiendo con el objetivo que perseguía el Gobierno Nacional en los tres últimos años, este tuvo su desarrollo más importante en 1992 "por medio de normas como: El Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, Reforma Tributaria, modificaciones a los encajes, inversión extranjera y la Ley 31 de 1992, que se orientaron a propiciar un mayor crecimiento de la actividad económica del país"¹³.

Pero, hubo algunos factores que no permitieron un mayor auge de la economía nacional tales como el racionamiento energético, la sequía y la caída de los precios internacionales de algunos productos de exportación. A pesar de esto, la economía del Departamento mostró una evolución favorable en sus principales variables. "La inversión de la industria avanzó en forma real 89.2%; el comercio global con Ecuador creció 27.7% gracias a la puesta en marcha del programa de liberación comercial a partir de octubre, las ventas al por menor del comercio interior avanzaría 15.4% en términos reales, mientras que la construcción privada permaneció estable"¹⁴.

Por su parte, para este año "la actividad edificadora a nivel nacional presentó un crecimiento del 35.0%, siendo el más alto de todos los tiempos. En Nariño, se presentó una disminución en el área por construir de 20.8%, al pasar de 155.501 m² en 1991 a 123.116 m² en este año. Dentro de este total, la vivienda participó con el 56.1%, 8.5 puntos porcentuales menos que en 1991; la edificación con destino a otros usos pasó del 35.4% al 43.9% en 1992; este incremento se explica por las obras que se realizaron en Pasto como: centros comerciales, oficinas públicas y edificios de propiedad horizontal"¹⁵.

Así, se tiene que el sector de la construcción ha vivido una serie de ciclos en lo que a metros cuadrados construidos se refiere, es así, como para 1993 y 1996 "la construcción pasa por el noveno ciclo de crecimiento de la actividad edificadora, evolución que se inició a comienzos de 1991 y que viene presentándose desde 1950"¹⁶. De acuerdo con investigaciones realizadas por CAMACOL y la Presidencia, se puede observar como "en 1950 el volumen de la actividad edificadora fue de 1.8

millones de m² y en 1994 de 12.7 millones de m², en consecuencia el ritmo de la actividad constructora refleja los mayores auges cada 5 años"¹⁷.

Para la década de 1990, el sector de la construcción se desarrolló con tendencia creciente hasta 1994, y es a partir de 1995 cuando comienza la etapa de recesión, de esta actividad siendo sobre todo en 1996 el año en el que se sientan los efectos.

El comportamiento positivo que presenta este sector, especialmente para los años 1993 y 1994 se debe en gran medida, sobre todo para el último año, a las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, dado que estas "aprobaron en 1994, préstamos por el monto de un billón 897.43 millones, es decir, un incremento del 26.96% respecto a 1993, los créditos aprobados y entregados se distribuyeron así:

Constructores 65.67%

Individuales 33.20%

Industriales 1.13%"¹⁸

Por el contrario, en los años 1995 y 1996 se registró una considerable depresión de la actividad edificadora nacional.

Comparando el período 95-96 el decrecimiento de la actividad edificadora fue del 23.80%, con estadísticas similares a las reportadas al comienzo de los años 90. En los dos años, la actividad a nivel nacional descendió un 33%, caracterizándose por un estancamiento en las ventas y una notable caída en la producción"¹⁹.

La variación en la actividad edificadora para Pasto, en los años 1995 – 1994, muestra un comportamiento positivo, al pasar de 204.215 m², en 1994, a 284.391 m², en 1995. Por el contrario, en 1996 se nota un fuerte descenso en la actividad edificadora al presentarse un decrecimiento de 48,25% en comparación al año 95 (Ver cuadro 2).

La conducta presentada en el último año se debe a que "inicia el proceso y los efectos de recesión en la ciudad, disminuyendo considerablemente el ritmo de la actividad edificadora por factores de saturación del mercado en ciertos estratos y rangos. Además por las medidas monetarias, fiscales, tributarias de coyuntura política y social existentes en el país y bastante desfavorables para la industria de la construcción"²⁰.

Para 1997 la economía colombiana presentó una ligera recuperación en los niveles de crecimiento, lo que trajo como lógica consecuencia, equilibrio en las principales variables macroeconómicas, es así como "la tasa de crecimiento del P.I.B. en el año 97 se ubicó alrededor del 3,06%"²¹. Por el contrario, el Departamento de Nariño "continúa reflejando un comportamiento sin mayor dinámica en la evolución del Producto Interno Bruto regional, su participación a nivel nacional se ha mantenido por debajo del 2% y su P.I.B per cápita apenas alcanza un 40%"²².

A pesar de la recuperación en la tasa de crecimiento del P.I.B. en el nivel nacional, esta no permitió que se disminuyera la tasa de desempleo, "la que alcanzó un 12,2%, en el año anterior esta tasa fue del 11,35% en promedio"²³. El Gobierno Nacional buscando disminuir esta tasa existente en el país para 1997, lanzó el Plan de Generación y Conservación de Empleo a través de la Construcción de Vivienda de Interés Social (V.I.S.), con lo cual "además de contribuir con la generación de empleo buscó reactivar el sector de la construcción.

Para la primera fase del plan, se ejecutó una adición presupuestal de 30.000 millones de pesos para

subsidios directos, cifra que si bien no es significativa permitió subsidiar la venta de 12.500 unidades V.I.S. en algunas ciudades del país, donde se presentaron los índices más altos de desempleo"²⁴, también ayudó a muchos hogares de los estratos bajos a conseguir una solución habitacional.

Vale la pena destacar en el Departamento de Nariño "la participación de los constructores de la ciudad, quienes respondieron de manera dinámica a la convocatoria, en San Juan de Pasto se seleccionaron 5 proyectos, en los cuales se aprobaron 773 soluciones V.I.S. destinándose un monto de \$1.519 millones, con un valor promedio de \$1.9 millones por subsidio"²⁵.

Por su parte, el Sistema Financiero para 1997 percibe algunos cambios, gracias a la reforma llevada a cabo en 1991, por medio de la transformación de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, anteriormente entes especializados para el financiamiento del Sector Edificador, en entidades financieras abiertas. Es así como "al igual que el resto del Sistema Financiero, las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, obtuvieron en el año 97 la liquidez necesaria para atender sus compromisos.

De esta manera, la captación neta ascendió a \$2.197 millardos, registrando un descenso del 14% con relación a la reportada en 1996. Al analizar su composición, se examina que estuvieron centradas en pesos, dado que los C.D.T. en UPAC y las cuentas de ahorro presentaron saldos negativos dentro de la nueva captación, estando representada en su totalidad por certificados y bonos expresados en pesos"²⁶.

Contrario a lo ocurrido el año anterior en el país, en 1998 "el crecimiento de la actividad económica fue del 0,6%, siendo éste el indicador más bajo obtenido desde 1982"²⁷.

Este año se caracteriza por elevadas tasas de interés tanto de colocación como de captación, debido a la iliquidez del sistema ocasionado por ataques especulativos en el frente cambiario, limitaciones en la disponibilidad de crédito, problemas en los indicadores del sector financiero, baja actividad de los sectores productivos principalmente el de la industria manufacturera y el de la construcción, el fenómeno del Pacífico, y tal vez el problema más serio por el que atraviesa la economía colombiana, el incremento en el nivel de desempleo, factores estos que incidieron de manera directa en el comportamiento económico y comercial de la región.

"Sin duda alguna, la construcción y el sector financiero sufrieron en mayor medida el impacto de las dificultades económicas por las que atravesó la economía colombiana en 1998. Sus variaciones anuales fueron de -14,4% y -3,0% respectivamente. Dada la importancia de ambos sectores, su impacto negativo sobre la actividad productiva nacional fue significativo"²⁸.

Debido a los problemas del sector financiero y a los desajustes de la economía, el Gobierno se ve obligado a decretar la Emergencia Económica "con medidas transitorias que permitieron asegurar el ajuste fiscal programado en el Plan de Desarrollo y la solvencia del sistema financiero. La principal de estas medidas fue la contribución temporal del dos por mil sobre las transacciones financieras, medida adoptada para apoyar a este sector fortaleciendo al FOGAFIN, aliviar a los deudores hipotecarios con préstamos blandos el mismo fondo, bajo ciertos requisitos y facilitar el manejo de las daciones en pago"²⁹.

La economía del Departamento de Nariño no permanece ajena a los problemas presentados en el nivel nacional, éste continúa presentando fuertes debilidades en su sistema económico, es así como "la participación de su P.I.B. a nivel nacional se sigue manteniendo por debajo del 2% (1.45%) y su P.I.B. per cápita se ubica en el 44.3%"³⁰. Estas falencias se ven reflejadas en la región, en el incremento del desempleo ya que "el desempleo registrado en la zona urbana de San Juan de Pasto reportó una tasa del 16.3%"³¹, mientras que en el contexto nacional "este indicador fue del 15%

1990	6.504.464	-	4.380.665	-	67,35
1991	8.724.728	34,13	6.431.805	46,82	73,72
1992	11.627.790	33,27	9.090.948	41,34	78,18
1993	11.533.311	-0,81	8.868.861	-2,44	76,90
1994	12.887.920	11,75	9.453.530	6,59	73,35
1995	11.452.089	-11,14	7.779.104	-17,71	67,93
1996	8.519.515	-25,61	5.229.346	-32,78	61,38
1997	8.843.256	3,80	6.308.214	20,63	71,33
1998	7.842.730	-11,31	5.480.198	-13,13	69,88

Fuente: CAMACOL. Presidencia Nacional.

Si se realiza la comparación del primer semestre de 1998 –enero a junio- con el primer semestre de 1999, se tiene que para el primer año fue mayor el total de metros cuadrados aprobados en la actividad edificadora nacional, con 4.436.122 m² ya que para el segundo año se registran únicamente 2.657.723 m², que significa una disminución porcentual bastante representativa de 40,09%. Todas las ciudades participaron en este descenso, a excepción de Manizales.

Además se debe tener en cuenta que "si bien, de enero a abril de 1998 el área licenciada a nivel nacional refleja un notable incremento del 29,81% se debe recordar que este período no es del todo comparable ni sus crecimientos son reales, debido a que en el año anterior se dio el cambio en la expedición de las licencias de construcción al quedar ya en firme a partir de enero la figura de las Curadurías Urbanas, cuya implementación afectó las cifras del primer trimestre del año. Así, se observa que el área aprobada en estos cuatro meses de 1998, es inferior en 12,52% a la registrada en igual período de 1996, año en el cual el sector se encontraba en plena recesión.

Otros indicadores estadísticos de actividad del sector, como son los despachos de cemento y los prestamos entregados a constructores, continúan presentando índices negativos, por lo cual difícilmente se puede afirmar que exista un progreso en la actividad realmente adelantada en la magnitud que reportan las cifras"³⁵.

La actividad edificadora en San Juan de Pasto, para 1997 presenta un excelente comportamiento, imponiendo un nuevo récord de edificación, al pasar de 147.179 m² en 1996 a 289.321 m² para este año, lo que se traduce en un incremento porcentual del 96,58%; caracterizándose este año por una gran dinámica, y de acuerdo a CAMACOL generando el volumen más alto de actividad con relación a su promedio histórico (Ver cuadro 2).

Es importante destacar que "en 1997 la disminución en el costo del crédito y las mayores flexibilidades otorgadas por las entidades financieras, entre otros factores, modificaron el proceso descendente del sector constructor dentro de un contexto macroeconómico identificado por un bajo desempeño en la mayoría de los sectores productivos y de alto nivel de desempleo"³⁶.

Para 1998 por su parte, se registra un descenso en esta actividad luego de la etapa de auge vivida el año inmediatamente anterior, al disminuir en 34,67%, pasando de 289.321 m² construidos en 1997 a 189.002 m² en 1998. En lo referente al total de metros cuadrados aprobados para vivienda se tiene

que en 1997 se registraron 238.880 m², y en 1998 146.499 m², con una variación negativa de 38,67%, cifra que comparte la lógica de lo acontecido en la actividad edificadora en general para este año (Ver cuadro 2).

Cuadro 2. Actividad edificadora y vivienda total metros cuadrados aprobados san Juan de Pasto 1988-1998

AÑO	ACTIVIDAD EDIFICADORA M²	VARIACION %	VIVIENDA M²	VARIACION %	PARTICIPACION %
1988	148.005	-	122.755	-	82,94
1989	57.649	-61,05	23.004	-81,26	39,90
1990	86.486	50,02	55.375	140,72	64,03
1991	92.012	6,39	54.760	-1,11	59,51
1992	45.822	-50,20	33.450	-38,92	73,00
1993	106.285	131,95	73.719	120,38	69,36
1994	204.415	92,33	111.020	50,60	54,31
1995	284.391	39,12	196.336	76,85	69,04
1996	147.179	-48,25	103.809	-47,13	70,53
1997	289.321	96,58	238.880	130,11	82,56
1998	189.002	-34,67	146.499	-38,67	77,51

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

Para 1999, se tiene que "transcurrido el primer semestre del año 99, la edificación continúa presentando decrecimiento en su actividad, aún más intensos que los reportados en 1998, las estadísticas sobre licencias aprobadas registran una caída del 55%"³⁷. Por su parte, en los primeros seis meses del año 99, la construcción de vivienda mantiene la tendencia registrada en 1998, así las unidades con destino al estrato Bajo aglutinan el 61,96% del total de la actividad iniciada.

2.2 EDIFICIOS RESIDENCIALES Y NO RESIDENCIALES

2.2.1 Oferta

La oferta de vivienda depende, en su mayoría de las medidas de carácter macroeconómico que promulgue el Gobierno, en especial las relativas al otorgamiento de recursos al sector. Además, vale

la pena anotar que, "el precio final de la vivienda es el resultado de sus costos implícitos y explícitos. Esto es, el cálculo de todas las inversiones y gastos que involucre el proceso productivo de la misma, además incluye otros factores muy importantes determinados por su localización, especificaciones técnicas, dotaciones adicionales (conjuntos cerrados), etc"³⁸.

Se tiene que en el nivel nacional "en 1985 (año del anterior censo) el país tenía registradas 5.251.273 viviendas. A partir de ese año y según el último censo, se reportó la construcción de 1.963.562 viviendas nuevas obteniendo un total de 7.214.335 unidades"³⁹. En cuanto a la distribución de éstas en casas, apartamentos cuartos u otro tipo de alojamiento, CAMACOL afirma que "el 80.5% de la población colombiana vive en casas, el 14.46% en apartamentos, el 4.5% en soluciones habitacionales tipo cuarto y el 0.53% en otros tipos de alojamiento tales como chozas y tugurios"⁴⁰.

En Pasto, se tiene que para el año 1989, se licenciaron 43.560 m² que sumaron 681 soluciones, por su parte en 1990 se licenciaron 86.486 m², con 594 soluciones, para 1991 y 1992, a su vez se licenciaron 92.012 m² y 45.822 m², con 390 y 247 viviendas, respectivamente (Ver cuadro 3).

Para el período 1993-1996 "la construcción de vivienda se caracterizó por la excelente calidad y dinámica, además de representar un importante esfuerzo por satisfacer la demanda local habitacional, cifra que a su vez es la más alta desde hace una década, cuando en 1985 se llevó a cabo un masivo programa de vivienda avalado en 1.170 unidades"⁴¹.

Por su parte, en 1995 en Pasto se licenciaron 1.708 viviendas con 284.319 m², y en 1996 la actividad edificadora en esta ciudad, tuvo 147.179 m² licenciados que corresponden a 994 soluciones habitacionales y que representan en su orden variaciones negativas de 51,70% y 41,90% con relación a 1995 (Ver cuadro 3).

Para 1997 las viviendas construidas según promotor, en Pasto, o sea, las que realiza bien sea el sector privado o el sector institucional, para el primero "ascendió a 2.147, el Sector Institucional registró 626 soluciones"⁴².

Vale la pena aclarar que la diferencia "obedece a que estas últimas, a pesar de desarrollarse a través de constructores privados, tienen en su mayoría un mercado con características diferentes entre las que se cuentan la seguridad en la asignación de los recursos financieros, un precio comparativamente menor y formas de comercialización mediante adjudicaciones que conllevan a la rápida venta y culminación de las obras"⁴³.

"En cuanto a los préstamos aprobados y desembolsados a constructores, se aprecia un aumento del 28% en las aprobaciones al pasar de \$1.4 a \$1.7 billones, reflejando las favorables expectativas del sector constructor sobre una reactivación de la edificación, propiciado por la baja en las tasas de interés y un mejor desenvolvimiento de la demanda en especial aquella correspondiente a la de interés social. No obstante, los préstamos realmente desembolsados registran una significativa disminución en términos reales pasando de entregar \$1.3 en 1996 a \$1.1 billones en 1997.

Los créditos autorizados y efectivamente entregados a individuales, evidencia un gran dinamismo, es así como en el año 97 se aprobaron \$2.9 billones con un progreso del 71% y se entregaron \$2.3 billones representando un incremento del 85% anual"⁴⁴.

Este comportamiento favorable se debe, en gran medida a la disminución presentada en las tasas de interés, ya que "a finales de 1996 y durante 1997 las tasas de interés bajaron notablemente, acorde con los objetivos de la política monetaria, registrándose una disminución cercana a los 12 puntos, ubicándose así las tasas de colocación real de las C.A.V. en el 13%.

Otro aspecto positivo dentro de las variables crediticias, lo constituyó las alternativas dadas por las entidades financieras del sector sobre refinanciación de deudas, rebaja en tasas de interés de los créditos pactados en años anteriores, modificación de plazos y opciones en sistemas de amortización, entre otros, que ayudaron a despejar el panorama de incertidumbre creado alrededor de este sistema de financiación⁴⁵.

Cuadro 3. Viviendas licenciadas y actividad edificadora San Juan de Pasto 1989-1996

AÑO	VIVIENDAS	VARIACION %	M² LICENCIADOS	VARIACION %
1989	681	-	43.560	-
1990	594	273,00	86.486	50,05
1991	390	-34,34	92.012	6,39
1992	247	-36,67	45.822	-50,19
1993	739	199,19	106.285	131,92
1994	785	6,22	204.214	92,14
1995	1.708	117,57	284.319	39,26
1996	994	-41,90	147.179	-51,70

FUENTE: CAMACOL NARIÑO, Departamento Económico.

Ahora bien, con relación al tipo de vivienda, se tiene que en la mayoría de los casos la construcción en la ciudad de Pasto, estuvo dirigida más a las casas que a los apartamentos, con contadas excepciones, como lo es el caso del año 1994, que muestra que de 785 viviendas en oferta para este año, 514 que constituyen la mayoría estuvieron dirigidas para apartamentos y las restantes 271 para casas (Ver cuadro 4), mostrándose la preferencia por la construcción de apartamentos, a pesar de que "la muestra poblacional encuestada para este estudio, prefiere la casa como solución habitacional a adquirir"⁴⁶.

Para el período 1995-1996, de 1.511 unidades habitacionales construidas 924 se destinaron para casas y las restantes 587 tuvieron como destino apartamentos. Respecto al tipo de vivienda construida para 1997 en San Juan de Pasto de un total de 2.773 unidades, 2.609 corresponden a casas con un porcentaje de participación de 94,09% del total, y el restante 5,91% con 164 unidades pertenece a apartamentos. Si se compara estos valores con los obtenidos en el período 1995 - 1996 se tiene que, como tipo de vivienda la casa ha crecido en un 182,36%, al pasar de 924 unidades en 1995-1996 a, como ya se mencionó, 2.609 en este año; por el contrario el número de unidades para apartamento a disminuido en 72,06%, al pasar de 587 en los años anteriores a 164 en 1997.

En Pasto, para 1998 de 1.153 unidades, 725 se destinaron para casas y las restantes 428 para apartamentos. En cuanto a unidades, en el primer semestre de 1999, se licenciaron 259 para casas, de las cuales se construyeron 217, es decir, el 83,78%; a su vez para apartamentos se licenciaron 84 unidades y se construyeron 59, o sea, el 70,24% (Ver cuadro 4).

Cuadro 4. Comportamiento de la construcción de vivienda San Juan de Pasto 1994-primer semestre de 1999

TIPO DE VIVIENDA	1994	1995-1996	1997	1998	PRIMER SEMESTRE DE 1999
Casa	271	924	2.609	725	217
Apartamento	514	587	164	428	59
TOTAL	785	1.511	2.773	1.153	276

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

Respecto al precio de venta de la vivienda ofrecida, para 1994 de las 785 viviendas en oferta, 278 que representan el 35.41% ubican su precio de venta entre 24,001 y 35 millones de pesos, seguido del 24.59%, que corresponde a 193 viviendas cuyo precio oscila entre 14,001 y 24 millones de pesos. El mayor precio lo registran 52 viviendas con 6.62%, éstas se ubica dentro del rango más alto con más de 63,001 millones de pesos y más de 9.001, en rango UPAC⁴⁷. (Ver cuadros 5 y 6).

Cuadro 5. Oferta de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1994

RANGO UPAC	PRECIO MILES DE \$	VIVIENDAS	%
HASTA 2.000	HASTA 14.000	67	8.54
2.001 3.500	14.001 24.000	193	24.59
3.501 5.000	24.001 35.000	278	35.41
5.001 7.000	35.001 49.000	138	17.58
7.001 9.000	49.001 63.000	57	7.26
MAS DE 9.001	MAS DE 63.001	52	6.62
TOTAL		785	100.0

UPAC a junio 30 de 1995 (estimado) = \$7.000

FUENTE: CAMACOL Nariño, Departamento Económico, 1995

Cuadro 6. Oferta de vivienda según precio de venta y estrato socio-económico San Juan de Pasto 1994

PRECIO DE VENTA		NUMERO DE VIVIENDAS POR ESTRATO						
MILES DE \$	UPAC	1	2	3	4	5	6	TOTAL

HASTA 15.000.000	HASTA 1.453	-	-	-	-	-	-	-
15.000.001 20.000.000	1.454 1.937	-	54	69	-	-	-	123
20.000.001 25.000.000	1.938 2.421	-	78	22	93	-	-	193
25.000.001 30.000.000	2.422 2.906	-	-	292	-	-	-	292
30.000.001 35.000.000	2.907 3.390	-	-	257	23	6	-	286
35.000.001 40.000.000	3.391 3.874	-	-	104	58	14	-	176
40.000.001 45.000.000	3.875 4.358	-	-	10	135	-	-	145
45.000.001 50.000.000	4.359 4.843	-	-	-	84	15	-	99
50.000.001 55.000.000	4.844 5.327	-	-	-	-	-	-	74
55.000.001 60.000.000	5.328 5.811	-	-	-	-	4	-	4
60.000.001 65.000.000	5.812 6.295	-	-	-	-	63	-	63
65.000.001 70.000.000	6.296 6.780	-	-	-	-	-	-	-
70.000.001 MAS	6.781 MAS	-	-	-	32	-	24	56
TOTAL		-	132	754	499	102	24	1.511

FUENTE: CAMACOL NARIÑO, Departamento Económico

Esta conducta se puede explicar por el comportamiento de los ingresos en el Departamento, donde "en 1995, el 59.4% de las personas ocupadas reciben menos de un salario mínimo, el 81.8% recibe

HASTA 10.000.000	HASTA 871	672	-	672	24,23
10.000.001 15.000.000	872 1.306	26	-	26	0,94
15.000.001 20.000.000	1.307 1.741	609	-	609	21,96
20.000.001 25.000.000	1.742 2.176	484	-	484	17,46
25.000.001 30.000.000	2.177 2.611	224	8	232	8,37
30.000.001 35.000.000	2.612 3.046	260	-	260	9,38
35.000.001 40.000.000	3.047 3.481	112	-	112	4,04
40.000.001 45.000.000	3.482 3.916	22	28	50	1,80
45.000.001 55.000.000	3.917 4.788	196	56	252	9,09
55.000.001 65.000.000	4.789 5.658	4	10	14	0,50
65.000.001 80.000.000	5.659 6.964	-	14	14	0,50
80.000.001 95.000.000	6.965 8.269	-	10	10	0,36
MAS DE 95.000.000	MAS DE 8.270	-	38	38	1,37
TOTAL	2.609	164	2.773	100,00	100,00

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

Cuadro 10. Oferta de vivienda según precio de venta y estrato socio-económico San Juan de Pasto 1997

RANGO EN PESOS	RANGO EN UPAC	No. DE VIVIENDAS-ESTRATO						TO TAL
		1	2	3	4	5	6	
HASTA 10.000.000	HASTA 871	422	250	-	-	-	-	672
10.000.001 15.000.000	872 1.306	-	-	26	-	-	-	26
15.000.001 20.000.000	1.307 1.741	205	404	-	-	-	-	609
20.000.001 25.000.000	1.742 2.176	-	454	30	-	-	-	484
25.000.001 30.000.000	2.177 2.611	-	-	224	8	-	-	232
30.000.001 35.000.000	2.612 3.046	-	-	260	-	-	-	260
35.000.001 40.000.000	3.047 3.481	-	-	-	112	-	-	112
40.000.001 45.000.000	3.482 3.916	-	-	38	12	-	-	50
45.000.001 55.000.000	3.917 4.788	-	-	145	18	89	-	252
55.000.001 65.000.000	4.789 5.658	-	-	-	14	-	-	14
65.000.001 80.000.000	5.659 6.964	-	-	-	-	-	14	14
80.000.001 95.000.000	6.965 8.269	-	-	-	-	10	-	10
MAS DE 95.000.000	MASDE 8.270	-	-	-	-	-	38	38
TOTAL		627	1.108	723	164	99	52	2.773

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

Cuadro 11. Total de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

PRECIO DE VENTA	OFERTA TOTAL
	AÑO 1998 PRIMER SEMESTRE DE 1999

RANGO DE PRECIOS	CA SA	APAR TAMENTO	No. VIVIENDAS	PARTI CIPA CION %	CA SA	APAR TA MENTO	No. VIVIENDAS	PARTI CIPA CION %	TO TAL
HASTA 20.000.000	- 374	- 88	- 462	- 48,28	41 155	- -	41 155	18,30 69,20	41 617
20.000.001 30.000.000	88	24	112	11,70	-	-	-	-	112
30.000.001 40.000.000	57 8	66 21	123 29	12,85 3,03	-	11 17	11 17	4,91 7,59	134 46
40.000.001 50.000.000	69	47	116	12,12	-	-	-	-	116
50.000.001 60.000.000	-	30	30	3,13	-	-	-	-	30
60.000.001 70.000.000	-	26	26	2,72	-	-	-	-	26
70.000.001 80.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
80.000.001 90.000.000	-	8	8	0,84	-	-	-	-	8
90.000.001 100.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100.000.001 110.000.000	-	51	51	5,33	-	-	-	-	51
110.000.001 120.000.000									
120.000.001 130.000.000									
130.000.001 140.000.000									
140.000.001 150.000.000									
MAS DE 150.000.001									
TOTAL	596	361	957	100,00	196	28	224	100,0	1.181

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

encuentra oferta de vivienda para este estrato. Para el primer semestre de 1999, también se encuentra, el mayor número de viviendas en oferta en el estrato dos, y su precio de venta para este caso se ubica, para todas las viviendas entre \$20.000.001 y 30 millones de pesos (Ver cuadro 12).

Ahora, en lo que se refiere a edificios no residenciales, tenemos que en nivel nacional, para el período 1990 y el primer semestre de 1999, en metros cuadrados los destinos que mayor área presentan son almacenes y adiciones y modificaciones, este último hace referencia a la ampliación de vivienda. Por el contrario, los destinos con menor número de metros cuadrados son los constituidos por religioso, social, hoteles y hospitales.

Para Pasto, en lo que se refiere a la oferta inmediata y a corto plazo de oficinas, locales y otras edificaciones, se tiene que, de acuerdo con el cuadro 4, en 1989 se llevaron a cabo 1.411 m² que constituyeron 32 soluciones y cuyo monto total ascendió a \$103.850.000.

Por su parte, se resalta para el período 1994 y 1999, las soluciones en oferta dirigidas para el destino almacenes, seguido por oficinas y bodegas, destacándose que estos destinos están dirigidos al sector comercial, respondiendo así a través de nuevos centros y polos de desarrollo, a la reactivación comercial de la ciudad.

Cuadro 12. Oferta total de vivienda según precio de venta y estrato socio-económico San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

PRECIO DE VENTA	OFERTA TOTAL										
	AÑO 1998 PRIMER SEMESTRE DE 1999										
RANGO DE PRECIOS	No. VIVIENDAS-ESTRATOS					No. VIVIENDAS-ESTRATOS					TOTAL
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	

HASTA	-	-	-	-	-	41	-	-	-	-	41
20.000.000	-	398	64	-	-	-	155	-	-	-	617
20.000.001	-	72	40	-	-	-	-	-	-	-	112
30.000.000	-	-	117	6	-	-	-	11	-	-	134
30.000.001	-	-	-	29	-	-	-	10	7	-	46
40.000.000	-	-	28	76	12	-	-	-	-	-	116
40.000.001	-	-	-	8	22	-	-	-	-	-	30
50.000.000	-	-	-	18	8	-	-	-	-	-	26
50.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
60.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
60.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
70.000.000	-	-	-	-	8	-	-	-	-	-	8
70.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
80.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
80.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
90.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
90.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100.000.000	-	-	-	-	51	-	-	-	-	-	51
100.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
110.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
110.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
120.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
120.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
130.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
130.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
140.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
140.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
150.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAS DE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
150.000.001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	-	470	249	137	101	41	155	21	7	-	1.181

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

Cuadro 13. Actividad edificadora por destinos m² nivel nacional 1990-primer semestre de 1999

DESTINO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	ENERO/ JUNIO 1999
Hotel	50.720	13.625	109.904	55.967	52.642	92.728	34.281	34.548	13.309	3.009
Industr.	148.155	109.877	148.680	164.303	259.365	232.948	173.637	156.729	118.965	66.248
Oficina	311.972	164.274	346.220	322.440	554.283	707.627	497.212	218.469	121.727	31.617
Bodega	136.896	152.419	133.510	171.189	139.596	105.572	100.740	125.159	106.517	44.276
Almac.	512.456	519.459	546.417	673.296	931.860	730.841	873.977	550.101	678.018	183.288
Religio.	24.412	22.250	20.070	9.156	9.568	12.729	35.201	19.359	18.723	14.200
Educa.	42.353	143.042	114.948	78.586	93.225	134.428	120.266	105.408	143.979	37.599
Hospita	39.597	57.524	62.477	102.434	34.129	36.620	65.393	22.142	73.486	20.632
Admon.	39.077	77.787	36.103	32.017	234.807	68.038	138.934	46.370	75.371	34.318
Social	24.708	93.944	22.913	97.015	114.196	232.645	248.625	185.795	228.477	72.980
Otros (obras urb.)	120.354	219.499	311.722	335.347	218.373	723.599	470.209	600.360	233.249	162.460
Adición modific.	645.618	697.975	683.878	622.700	792.346	595.210	531.694	470.602	550.711	166.849
TOTAL	6.295.399	8.486.585	11.627.790	11.533.311	12.887.920	11.452.089	8.519.515	8.843.256	7.842.730	2.657.723

FUENTE: CAMACOL Presidencia Nacional

El menor número de unidades producidas lo tienen los destinos, religioso, social, hospitalario y administrativo. Llama la atención el destino hotelería, que no presenta unidades aprobadas para 1994, a pesar de que "según registros comerciales de la Cámara de Comercio, se reportaron 18 nuevos hoteles pequeños u hospedajes, lo cual significa que a pesar de no construirse ningún hotel en el período analizado, se modificaron y acondicionaron inmuebles para este fin"⁵⁰.

Cuadro 14. Oferta inmediata y a corto plazo de edificaciones Municipio de Pasto 1989

AÑOS Y SEMESTRES	OFICINAS, LOCALES Y OTRAS EDIFICACIONES		
	No. SOLUCIONES	M ²	COSTO TOTAL (MILES)

1989	24	925	79.000
Primer Semestre	8	486	24.850
Segundo Semestre			
TOTAL	32	1.411	103.850

FUENTE: CAMACOL SECCIONAL NARIÑO

Cuadro 15. Actividad edificadora por destinos número de soluciones San Juan de Pasto 1994-primer semestre de 1999

DESTINO	1994	1995	1996	1997	1998	PRIMER SEMESTRE DE 1999
Hotelería	16	3	2	1	3	1
Industria(complem.)	45	2	-	-	-	-
Oficinas	273	58	22	70	82	3
Bodegas	454	8	5	5	10	-
Almacenes (locales)	2	138	64	148	159	72
Religioso (complem.)	38	-	2	2	-	-
Educacional	10	4	11	2	1	-
Hospitalario	10	2	1	2	6	1
Administrativo	8	1	-	1	-	-
Social	14	-	2	5	1	-
Otros (obras urbanizadoras)	97	540	2	-	1	1
Adición y modificación		49	6	28	168	74
TOTAL	1.752	2.513	1.111	3.520	1.929	466

FUENTE: Planeación Municipal y Obras Públicas Municipales

Cuadro 16. Actividad edificadora según destinos metros cuadrados San Juan de Pasto segundo semestre de 1999

DESTINO	JULIO – SEPTIEMBRE	OCTUBRE – DICIEMBRE
Hotelería	269	0
Industria	0	0
Oficinas	244	0
Bodegas	0	0
Locales	1.833	1.328
Religioso	0	253
Educacional	0	0
Hospitalario	0	0
Administrativo	0	0
Social y recreacional	0	181
Otros (no residenci.)	250	440
Adiciones y modificaciones	2.587	2.644
TOTAL	20.237	21.526

Fuente: CAMACOL- Nariño. Departamento Económico.

2.2.2 Demanda

Con respecto al deseo de las familias de adquirir vivienda en Pasto, se observa un desinterés en la adquisición de una solución habitacional, que se justifica por diversas razones. Así, se tiene que "existe un porcentaje que por diversos motivos, como son los de poseer vivienda, usufructuar vivienda en anticrédito, el de pagar un canon de arrendamiento muy inferior a la cuota de amortización de crédito o no tener medios para aportar una cuota inicial, no están interesados en adquirir

vivienda"⁵¹.

La disminución del interés por adquirir vivienda, se explica porque "a partir de 1983 el crecimiento del índice de precios de los arrendamientos se mantiene en el 10%, mientras que el crecimiento del índice general de precios es del orden del 25% anual este fenómeno incide en la disminución del interés de los compradores potenciales por adquirir vivienda, ya que prefieren pagar un canon de arrendamiento relativamente barato, que comprometerse con el pago de cuotas por concepto de un crédito hipotecario"⁵².

Otra razón que se presenta en algunos años, se debe al déficit y superávit de vivienda que se hace presente, es decir, en donde en algunos estratos hay superávit, y en otros déficit, de ahí la necesidad de los primeros de no querer adquirir una solución habitacional. Así mismo, se tiene que gran parte de los demandantes efectivos no están interesados en comprar vivienda, porque la mayoría de hogares tiene vivienda propia.

Igualmente se tiene que la mayor preferencia de la demanda se dirige hacia las casas, más que hacia los apartamentos, tal como lo de muestra el siguiente cuadro.

Cuadro 17. Preferencia por el tipo de vivienda San Juan de Pasto 1994-primer semestre de 1999

PREFERENCIA	1994 %	1995-1996 %	1997 %	1998 Y PRIMER SEMESTRE DE 1999 %
Casa	76,96	94,97	89,91	94,59
Apartamento	23,04	5,03	10,09	5,41

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

De acuerdo con un estudio realizado por CAMACOL, para 1994 la demanda potencial está conforma por 49.982 hogares, 274.901 habitantes (Ver cuadro 14). Cabe destacar, que "al comparar el número total de viviendas (52.695 viviendas) a diciembre de 1994, con el número total de hogares (49.982 hogares) en similar fecha, se presenta un superávit de vivienda"⁵³.

Pero, según el cuadro 18, se puede observar claramente, que el superávit se presenta para los estratos altos, a partir del estrato cuatro, medio, donde con un total 51.596 habitantes, existen 9.381 hogares y 9.500 viviendas; que por su parte, en el estrato cinco, medio-alto, hay 1.988 hogares y 5.356 viviendas, y que finalmente el estrato seis, alto, tiene 1.933 viviendas para 185 hogares. Por su parte, en los estratos bajos hay déficit de vivienda, de donde el estrato tres, medio-bajo, con 12.928 hogares tiene 12.517 viviendas, siendo éste el estrato donde en menor medida se puede observar el déficit, pero es, por su parte, en el estrato uno, bajo-bajo, donde mejor se puede notar esta insuficiencia, ya que existen únicamente 4.825 viviendas para 6.014 hogares.

Cuadro 18. Población, hogares y viviendas por comunas y estratos socio-económicos San Juan de Pasto 1994

COMUNAS	ESTRATOS	HABITANTES	HOGARES	VIVIENDA
8	1 BAJO-BAJO	33.078	6.014	4.825
7-8	2 BAJO	107.175	19.486	18.564
4-5-6-7	3 MEDIO-BAJO	71.102	12.928	12.517
3-4-5	4 MEDIO	51.596	9.381	9.500
1-2-3	5 MEDIO-ALTO	10.933	1.988	5.356
1-2	6 ALTO	1.017	185	1.933
TOTAL		274.901	49.982	52.695

FUENTE: Correlaciones y actualizaciones del anuario estadístico municipal

Por su parte, de acuerdo al cuadro 19 la demanda insatisfecha en Pasto para el mismo año, la constituyen 3.913 viviendas, que son el resultado de la diferencia entre las 4.698 soluciones habitacionales de demanda efectiva y las 785 viviendas de oferta total para 1994. La mayor parte de demanda insatisfecha se ubica en el estrato dos con 1.753 viviendas que representan 44,80% del total; al contrario la menor demanda insatisfecha la registran los estratos cinco y seis con 0,51% y 0,41% del total de la demanda insatisfecha.

Cuadro 19. Demanda insatisfecha de vivienda según estrato socio-económico y comuna San Juan de Pasto 1994

ESTRATO	COMUNA	OFERTA TOTAL		DEMANDA EFECTIVA		DEMANDA INSATISFECHA	
		VIVIENDAS	%	VIVIENDAS	%	VIVIENDAS	%
1	7-8	25	3,18	508	10,81	483	12,34
2	7-8	71	9,05	1.824	38,83	1.753	44,80
3	4-5-6-7	168	21,40	1.163	24,76	995	25,43
4	3-4-5	179	22,80	825	17,56	646	16,51
5	1-2-3	234	29,81	254	5,40	20	0,51
6	1-2	108	13,76	124	2,64	16	0,41

TOTAL	785	100,00	4.698	100,00	3.913	100,00
--------------	-----	--------	-------	--------	-------	--------

UPAC a junio 30 de 1995 (estimado) = \$7.000

FUENTE: CAMACOL NARIÑO, Departamento Económico, 1995

De acuerdo con el cuadro 20, se tiene para el período 1995-1996 en Pasto una demanda efectiva de 5.563 viviendas y una oferta inmediata de 1.511 soluciones habitacionales, cuya diferencia da como resultado la demanda insatisfecha, que para este caso está constituida por 4.052 viviendas.

La mayor parte de esta demanda insatisfecha se encuentra, al igual que en 1994, en el estrato 2, Bajo, con 1.648 viviendas que representan el 40,67% del total de este tipo de demanda; por su parte el menor porcentaje de demanda insatisfecha se encuentra en el estrato 6, alto, con 137 viviendas, donde la demanda efectiva, o los hogares interesados en comprar vivienda o lote que cuentan con la capacidad suficiente para adquirirla, es de 194 viviendas y la oferta inmediata está representada por 57 viviendas.

Cuadro 20. Demanda insatisfecha según estrato socio-economico San Juan de Pasto 1995-1996

ESTRATO	OFERTA INMEDIATA	DEMANDA EFECTIVA	%	DEMANDA INSATISFECHA	%
1. BAJO-BAJO	-	404	7,26	404	9,97
2. BAJO	316	1.964	35,30	1.648	40,67
3. MEDIO-BAJO	739	1.359	24,43	620	15,30
4. MEDIO	326	1.021	18,35	695	17,15
5. MEDIO-ALTO	73	621	11,16	548	13,52
6. ALTO	57	194	3,50	137	3,39
TOTAL	1.511	5.563	100,00	4.052	100,00

FUENTE: CAMACOL NARIÑO, Departamento Económico. 1995, 1996

Por el lado del comportamiento de las ventas "en 1997, se registra un excelente desempeño en la comercialización de soluciones habitacionales al venderse el 68,30% de las unidades ofrecidas"⁵⁴, al compararse éstas con las ventas de 1996, se observa un importante dinamismo ya que pasaron de 769 en 1996 a 1.894 en 1997; en este último año, el mayor registro de ventas se dirige hacia la vivienda de interés social, con 1.243 unidades vendidas; los apartamentos, a su vez señalan el menor número de unidades vendidas con 54, que corresponden al 2,85% del total.

Cuadro 21. Comportamiento del tipo de vivienda vendida San Juan de Pasto 1996-1997

TIPO DE VIVIENDA	VIVIENDAS VENDIDAS 96-97				VARIACION % 97-96
	VENTAS 96	%	VENTAS 97	%	

V.I.S	269	34,98	1.243	65,63	362,08
Superior a V.I.S	464	60,34	597	31,52	28,66
Unifamiliar	36	4,68	54	2,85	50,00
Apartamento					
TOTAL	769	100,00	1.894	100,00	146,29

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

Por otra parte, para 1997 en San Juan de Pasto, se estableció una demanda efectiva de 12.460 hogares. La mayoría de estos demandantes se ubican en el estrato dos, Bajo, y representan un 37,36% del total. A su vez, el menor número de demandantes efectivos está, para este año, en el estrato 6 o alto (Ver cuadro 22).

Según precio de venta, la mayor parte de la demanda efectiva se ubica en el rango de precios hasta por 65 millones de pesos, que corresponden en rango de UPAC (considerado a diciembre de 1997 en \$11.488) hasta por 5.658, en sentido opuesto se encuentran los 800 y 219 demandantes efectivos que corresponden a un 6,42% y 1,76%, ya que se inclinan por un precio de venta superior a los \$65.000.001 (Ver cuadro 23).

Cuadro 22. Demanda efectiva según estrato socio-económico San Juan de Pasto 1997

ESTRATO	DEMANDA EFECTIVA	PARTICIPACION %
1. BAJO-BAJO	1.835	14,72
2. BAJO	4.655	37,36
3. MEDIO-BAJO	2.958	23,74
4. MEDIO	1.933	16,00
5. MEDIO-ALTO	800	6,42
6. ALTO	219	1,76
TOTAL	12.460	100,00

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

Cuadro 23. Demanda efectiva de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1997

RANGO PRECIO	RANGO UPAC	DEMANDA EFECTIVA	%
0 15.000.000	0 1.306	1.835	14,72
15.000.001 25.000.000	307. 2.176	4.655	37,36
25.000.001 45.000.000	177. 3.917	2.958	23,74
45.000.001 65.000.000	918. 5.658	2.958	23,74
65.000.001 95.000.000	659. 8.269	1.993	16,00
MAS DE 95.000.000	MAS DE 8.270	800	6,42
		219	1,76
TOTAL		12.460	100,00

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

1 UPAC = \$11.488 a dic/97

En lo que a demanda insatisfecha de vivienda se refiere, para 1997 se tiene que es de 9.687, dado que se cuenta con una demanda efectiva de 12.460 y una oferta de 2.773 soluciones habitacionales, haciéndose visible un gran déficit habitacional, ya que "la vivienda respecto a la población crece más lentamente, lo cual implica un incremento de la demanda frente a la oferta. Sin embargo, el problema tiene un carisma social, dado que, en los estratos más bajos el déficit habitacional se hace más evidente y es precisamente en esos estratos donde la oferta es baja"⁵⁵.

El estrato que más demanda insatisfecha presenta es el dos o Bajo, ya que las personas dispuestas a demandar vivienda en este estrato son 4.655, y solo existen en el mercado 1.108 viviendas en oferta, quedando 3.547 demandantes insatisfechos. A su vez, el estrato con menores problemas de demanda insatisfecha es el seis, para este caso con 167, que corresponden a 1,72% (Ver cuadro 24).

Ahora bien, esta demanda insatisfecha de vivienda busca un rango de precios para la adquisición de la misma, en mayor medida, hasta por 65 millones de pesos, que en rango de UPAC se traduce hasta por 5.658. Caso contrario ocurre con los precios en vivienda superiores a \$65.000.001 donde la demanda insatisfecha es únicamente de 701 y 167, que corresponden a porcentajes dentro del total de la misma a 7,24% y 1,72% (Ver cuadro 25).

Cuadro 24. Demanda insatisfecha de vivienda San Juan de Pasto 1997

ESTRATO	OFERTA	%	DEMANDA EFECTIVA	%	DEMANDA INSATISFECHA	%
1. BAJO-BAJO	627	22,61	1.835	14,72	1.208	12,47
2. BAJO	1.108	39,96	4.655	37,36	3.547	36,62
3. MEDIO-BAJO	723	26,07	2.958	23,74	2.235	23,07
4. MEDIO	164	5,91	1.993	16,00	1.829	18,88
5. MEDIO-ALTO	99	3,57	800	6,42	701	7,24
6. ALTO	52	1,88	219	1,76	167	1,72
TOTAL	2.773	100,00	12.460	100,00	9.687	100,00

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

Cuadro 25. Demanda insatisfecha de vivienda según rango de precio San Juan de Pasto 1997

RANGO PRECIO (MILLONES)	RANGO UPAC	DEMANDA EFECTIVA	%	OFERTA	%	DEMANDA INSATISFECHA	%
0 15.000.000	0 1.306	1.835	14,72	627	22,61	1.208	12,47
15.000.001 25.000.000	1.307 2.176	4.655	37,36	1.108	39,96	3.547	36,62
25.000.001 45.000.000	2.177 3.917	2.958	23,74	723	26,07	2.253	23,07
45.000.001 65.000.000	3.918 5.658	1.993	16,00	164	5,91	1.829	18,88
65.000.001 95.000.000	5.659 8.269	800	6,42	99	3,57	701	7,24
MAS DE 95.000.000	MAS DE 8.270	219	1,76	52	1,88	167	1,72
TOTAL		12.460	100,00	2.773	100,00	9.687	100,00

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

1 UPAC = \$11.488 a dic/97

Para 1998 y 1999, por el lado de las ventas, en vivienda de interés social se tiene que, en relación con las casas de una oferta total de 542 soluciones, 41 en el estrato Bajo-Bajo y 501 en el estrato Bajo, de enero a diciembre de 1998 se vendieron 261, distribuidas así, 41 en el estrato uno y 220 en

el estrato dos y de enero a junio de 1999 se vendieron 48 en el estrato dos.

Así, "al analizar los porcentajes de ventas de acuerdo al estrato socio-económico, es importante destacar que la totalidad de las viviendas dirigidas al estrato Bajo-Bajo y el 20% de las encausadas a los estratos Bajo y Medio-Bajo, fueron promovidas por Asociaciones de Vivienda y entidades institucionales como el Fondo Nacional de Ahorro, caracterizándose por un precio comparativamente menor y una comercialización a través de adjudicaciones, lo cual conllevó a la rápida venta de estas soluciones"⁵⁶.

A su vez, para un total de 22 apartamentos en oferta, estos se lograron vender en su totalidad en el período enero a diciembre de 1998, en el estrato Bajo (Ver cuadro 26).

Por el lado de las ventas de vivienda superior a la de interés social, se tiene que de 250 casas ofrecidas en el período 1998 y primer semestre de 1999 la mayoría de las cuales se ubican en el estrato tres con 137, se logran vender 149 en el primer año y 19 en el primer semestre del segundo. A su vez, para los apartamentos, de 367 en oferta se venden 120 en 1998 y 46 en el período enero-junio de 1999 (Ver cuadro 27).

"El ritmo de ventas arroja una relación promedio de 45 apartamentos vendidos por cada 100 en oferta, lo que evidencia que existen fuertes limitaciones en la comercialización de este tipo de soluciones, reflejándose así el grave deterioro de las condiciones económicas del país y sus efectos sobre el comportamiento de la demanda"⁵⁷.

Cuadro 26. Comportamiento de las ventas - vivienda de interés social San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

TIPO DE EDIFICACION	CASAS				APARTAMENTOS			
	OFERTA TOTAL	VENTAS ENERO A DIC. 98	VENTAS ENERO A JUN. 99	% VENTAS	OFERTA TOTAL	VENTAS ENERO A DIC. 98	VENTAS ENERO A JUN. 99	% VENTAS
1. BAJO-BAJO	41	41	-	100,00	-	-	-	-
2. BAJO	501	220	48	53,49	22	22	-	100,00
TOTAL	542	261	48	57,01	22	22	-	100,00

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

Cuadro 27. Comportamiento de las ventas-vivienda superior a V.I.S. San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

TIPO DE EDIFICACION	CASAS				APARTAMENTOS			
	OFERTA TOTAL	VENTAS ENERO A DIC. 98	VENTAS ENERO A JUN. 99	% VENTAS	OFERTA TOTAL	VENTAS ENERO A DIC. 98	VENTAS ENERO A JUN. 99	% VENTAS
1. Bajo-Bajo	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Bajo	64	17	5	34,38	38	13	7	52,63
3. Medio-Bajo	137	102	4	77,37	133	57	11	51,13
4. Medio	44	30	6	81,82	100	26	14	40,00
5. Medio-Alto	5	-	4	80,00	96	24	14	39,58
TOTAL	250	149	19	67,20	367	120	46	45,23

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

De acuerdo con el DANE, para 1998 y el primer semestre de 1999 para San Juan de Pasto se tiene un total de 369.829 habitantes, 69.070 hogares y 51.598 viviendas. La mayor parte de los habitantes, es decir, 256.476 viven en los estratos dos y tres, con 47.900 hogares y 37.786 viviendas, con lo cual se concluye que en San Juan de Pasto, la demanda potencial estará conformada por 69.070 hogares residentes en el perímetro urbano, distribuidos en los cinco estratos socio-económicos, tal como lo muestra el cuadro 28.

Cuadro 28. Población, hogares y viviendas según estrato socio-económico San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

ESTRATO	No. HABITANTES	%	No. HOGARES	%	No. VIVIENDAS	%
1. BAJO-BAJO	46.266	12,51	8.641	12,51	7.203	13,96
2. BAJO	152.813	41,32	28.540	41,32	18.106	35,09
3. MEDIO-BAJO	103.663	28,03	19.360	28,03	19.680	38,14
4. MEDIO	48.411	13,09	9.041	13,09	4.886	9,47
5. MEDIO-ALTO	18.676	5,05	3.488	5,05	1.723	3,34
TOTAL	369.829	100,00	69.070	100,00	51.598	100,00

Fuente: Departamento Nacional de Estadística. DANE.

Por otra parte, se estableció para San Juan de Pasto una demanda efectiva de 5.511 hogares, para 1998 y el primer semestre de 1999, de la cual 3.215 hogares, es decir, el 58,34% se encuentran en el estrato dos, 995 que corresponden al 18,06% del total en el estrato tres, la restante demanda efectiva se distribuye en los estratos uno, cuatro y cinco con el 13,88%, 5,55% y 4,17%, respectivamente (Ver cuadro 29).

Según precio de venta, de acuerdo al cuadro 30, la mayor parte de esta demanda efectiva se presenta en el rango entre \$15.000.001 y 30 millones de pesos, con 3.215 hogares, en menor medida está la franja por más de \$90.000.001, con 230 hogares.

Cuadro 29. Demanda efectiva según estrato socio-económico San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

ESTRATO	DEMANDA EFECTIVA	PARTICIPACION %
1. BAJO-BAJO	765	13,88
2. BAJO	3.215	58,34
3. MEDIO-BAJO	995	18,06
4. MEDIO	306	5,55
5. MEDIO-ALTO	230	4,17
TOTAL	5.511	100,00

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

Cuadro 30. Demanda efectiva de vivienda según precio de venta San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

RANGO PRECIO	DEMANDA EFECTIVA	PARTICIPACION %
0 15.000.000	765	13,88
15.000.001 30.000.000	3.215	58,34
30.000.001 50.000.000	995	18,06
50.000.001 90.000.000	306	5,55
MAS DE 90.000.001	230	4,17
TOTAL	5.511	100,00

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

Por el lado de la demanda insatisfecha de vivienda, se tiene que para Pasto, entre 1998 y el primer semestre de 1999, es de 4.330 soluciones, resultado obtenido de la diferencia entre los 5.511 hogares que conforman la demanda efectiva y las 1.181 viviendas en oferta para este período.

Por rango de precios, se requieren en el mercado 2.590 viviendas para una franja entre \$20.000.001 y 30 millones de pesos, 725 soluciones habitacionales en un rango entre \$30.000.001 y 50 millones

de pesos, hasta 20 millones de pesos se necesitan 724, y 291 viviendas, con un precio superior a los \$50.000.001 para satisfacer la demanda existente en ese momento.

Cuadro 31. Demanda insatisfecha de vivienda San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

ESTRATO	OFERTA	%	DEMANDA EFECTIVA	%	DEMANDA INSATISFECHA	%
1. BAJO-BAJO	41	-	765	13,88	724	16,72
2. BAJO	625	55,22	3.215	58,34	2.590	59,82
3. MEDIO-BAJO	270	23,48	995	18,06	725	16,74
4. MEDIO	144	12,52	306	5,55	162	3,74
5. MEDIO-ALTO	101	8,78	230	4,17	129	2,98
TOTAL	1.181	100,00	5.511	100,00	4.330	100,00

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

Cuadro 32. Demanda insatisfecha de vivienda según rango de precios San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

RANGO DE PRECIOS (MILLONES)	DEMANDA EFECTIVA	%	OFERTA	%	DEMANDA INSATISFECHA	%

HASTA 20.000.000	765	13,88	41	3,47	724	16,72
20.000.001 30.000.000	3.215	58,34	617	52,24	2.590	59,82
30.000.001 50.000.000	995	18,06	246	20,83	725	16,74
50.000.001 90.000.000	306	5,55	218	18,46	162	3,74
MAS DE 90.000.001	230	4,17	59	5,00	129	2,98
TOTAL	5.511	100,00	1.181	100,00	4.361	100,00

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

3. SUBSECTOR SERVICIOS INMOBILIARIOS Y DE ALQUILER

3.1 DEFINICION

Una inmobiliaria es una empresa dedicada al corretaje de bienes raíces, ventas, administración de bienes, avalúos, arrendamientos. Además, realiza una labor de intermediación entre el cliente y el propietario del bien inmueble.

En este tipo de oficinas se cumple la función de asesor, en tanto se ayuda a las personas interesadas en adquirir un inmueble, en su búsqueda, contratación y en ocasiones financiación, para lo cual la inmobiliaria colabora en los trámites bancarios.

La actividad inmobiliaria agrupa a los profesionales dedicados a las diferentes ramas de la finca raíz.

3.2 FUNCIONAMIENTO Y SERVICIOS DE LAS INMOBILIARIAS

Teniendo en cuenta que las inmobiliarias prestan determinados servicios a los clientes, su funcionamiento depende de las características que a la misma se le haya impreso, en tanto se hace énfasis en algunos casos en la prestación de un determinado servicio o en la aplicación de determinados planes de atención al

cliente, los que debe anotarse, cada inmobiliaria considera como parte de su patrimonio, el que incluso, lo entienden reservado, de ahí que la información al respecto sea de difícil acceso.

Pese a lo anterior, se puede afirmar que en general, los pasos que se siguen una vez el cliente se acerca a la inmobiliaria, son los siguientes:

1. Detectar que clase de servicio requiere el cliente, tanto para la oferta como para la demanda, comprar, vender, hipotecar, anticresar, arrendar, avaluar, asesorar
2. Ubicar y/o delimitar el inmueble requerido u ofrecido.
3. Establecer las condiciones que el negocio amerita, tanto en lo que a la inmobiliaria se refiere como a lo que el cliente puede pagar y/o acceder.
4. Determinar el valor del negocio.

5. Exponer los requisitos del negocio.
6. Asesoramiento o dirección en los pasos para la formalización del negocio (propietario-cliente) en comparaventa, arrendo, etc.

Específicamente, se tiene en cuenta el siguiente procedimiento:

Para el arriendo o la venta: se hace firmar la consignación del bien, en la que se autoriza a la oficina que se encargue del bien inmueble. En arrendamiento se firma un contrato de administración del inmueble, para que la inmobiliaria reciba los cánones de pago mensual, se ocupe de las necesidades que exponga el arrendatario frente al arrendador, atendiendo en todo caso la normatividad civil o comercial que guíe el negocio, de acuerdo a la clase de arrendamiento.

Para los avalúos: se presenta la escritura del inmueble, el certificado de libertad y los planos si los hubiere, con lo que la inmobiliaria considera el precio del mismo en el mercado.

MANDATO: podría decirse que las inmobiliarias en la atención al cliente, acuden a la figura del mandato, es decir, "un contrato por el cual una parte se obliga a celebrar o ejecutar uno o más actos de comercio por cuenta de otra" (art. 1262 del C. de Co.). El mandato comercial comprende la gestión de negocios jurídicos, descritos en el código civil y en el código comercial Colombiano.

De igual forma las inmobiliarias podrían acudir a la comisión, la que se define como "una especie de mandato por el cual se encomienda una persona que se dedica profesionalmente a ello, la ejecución de uno o varios negocios en nombre propio, pero por cuenta ajena" (art. 1287 del C. de Co.)

El mandante también es conocido como comitente o poderdante, y el mandatario, con el nombre de procurador o apoderado.

Como características del contrato de mandato se tienen:

Es consensual, es decir, basta el acuerdo expreso o tácito sobre la gestión que se encarga entre el mandante y el mandatario para que se perfeccione.

Es unilateral, cuando en el mandato no hay remuneración a favor del mandatario, o sea, que adquiere carácter gratuito, se convierte en contrato por ese mismo efecto en unilateral, ya que no genera obligaciones sino para el mandatario quien se encarga de la gestión sin que surjan obligaciones, al celebrarse el contrato, para el mandante, quien tan solo, como consecuencia posterior del mandato, estará obligado de acuerdo con lo establecido en el art. 2184 del C.C., a proveer al mandatario de lo necesario para la ejecución del mandato, a pagarle los gastos razonables causados por la ejecución de la gestión, y a indemnizarle de las pérdidas en que haya incurrido sin culpa y por causa del mandato.

Es bilateral, si el mandato es remunerado, ya que al momento de surgir válidamente el acto jurídico, nace una obligación también esencial y concomitante para el mandante: de pagarle la prestación pagada.

Es conmutativo, cuando el mandato es remunerado, por cuanto el mandatario conoce al celebrarlo, cuál es el valor de su remuneración, o sea, que de antemano sabe qué utilidad o pérdida va a tener en la realización del mandato.

Eventualmente puede ser aleatorio, como cuando el mandatario se compromete a realizar una gestión, recibiendo como posibles honorarios una parte de las utilidades llamado comúnmente "cuotalitis", entendiéndose que si no es posible ningún resultado favorable perderá todos los actos ejecutados en cuanto hace a su interés de recibir remuneración por su gestión profesional.

Es principal, es decir, no requiere de otro contrato para existir. Tiene vigencia propia.

Es nominado, tiene su calificación, denominación y desarrollo en el código civil."⁵⁸

Debe anotarse que en la gran mayoría de las inmobiliarias visitadas, se menciona al depósito como la acción de recibir el inmueble con miras a su venta, empero, pese a que esta figura bien puede considerarse; dada su limitación, debe entenderse que en verdad lo que se realiza es un contrato de mandato, pues la inmobiliaria adquiere la obligación de encontrar un comprador para el bien, logrando que el negocio se cristalice en las condiciones que requiere el mandante.

Es bueno aclarar que en nuestro departamento, la mayor parte de negocios con bienes inmuebles se efectúa acudiendo a la figura de la comisión (art. 1287 y ss del C. de Co.), en donde se acude a lo que podría denominarse LAS INMOBILIARIAS INFORMALES, pues no son verdaderas empresas, sino personas de barrio que actúan como intermediarias para la adquisición y/o arrendamiento de vivienda.

En relación con la importancia que le dan las inmobiliarias a determinado tipo de negocio, es decir, cual tiene mayor preferencia en determinado momento, este va a depender de las políticas y especialidades que manejen las inmobiliarias.

Las inmobiliarias, como ya se mencionó en la definición, ofrecen servicios en compraventa, avaluos, administración de bienes o arrendamientos, asesoría jurídica y comercial, intermediar para préstamos de dinero con hipoteca, anticresis, de casas, apartamentos, lotes, fincas, bodegas, locales comerciales, entre otros, además de la elaboración de planos, y cálculos estructurales.

Las garantías que ofrece cada una de ellas, varía de acuerdo a sus políticas y especialidades, empero puede afirmarse que en realidad desde el punto de vista meramente comercial no existen, pues como garantía las inmobiliarias entienden, como "las más comunes": la transparencia en el negocio, su legalidad, seriedad en el manejo y pago oportuno de los arrendamientos, cumplimiento, el buen manejo y conocimiento de normas y leyes que regulan la actividad.

Esto en tanto que por garantía, en términos generales, se entiende "la cláusula del contrato mediante la cual se pacta la obligación del contratista (en este caso la inmobiliaria) de garantizar:

1. El cumplimiento del contrato.
2. El manejo y buena inversión de los anticipos que le sean entregados.
3. La calidad del servicio.
4. La correcta administración de los bienes que se reciben"⁵⁹.

Garantía que en todo caso debe ser pactada entre cliente e inmobiliaria tasándose económicamente. En la práctica, este tipo de situaciones se solventarían acudiendo a las sanciones legales que genéricamente establece la ley.

Claro está, debe tenerse en cuenta que en el caso del contrato de arrendamiento rige lo dispuesto por el art. 4 de la ley 56 de 1985, que dice: "prohibición de depósitos. En los contratos de arrendamiento de inmuebles urbanos no se podrá exigir depósito en dinero efectivo y otra clase de cauciones reales, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones que conforme a dichos contratos haya asumido el arrendatario. Tales garantías tampoco podrán estipularse indirectamente ni por interpuesta persona o pactarse en documentos distintos de aquel en que haya consignado el contrato de arrendamiento, o sustituirse por otras bajo una denominación diferente de la indicada en el inciso anterior", por tanto, la garantía de que venimos hablando se refiere directamente al servicio que presta la inmobiliaria y no al negocio finalmente realizado.

3.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS INMOBILIARIAS

Como toda empresa, las inmobiliarias pueden constituirse como personas naturales o jurídicas, en el caso de estas últimas pueden ser⁶⁰:

Sociedades colectivas, o aquellas en donde los socios responden ilimitada y solidariamente de las operaciones sociales.

Sociedades en Comanditas, las formadas entre uno o más socios, que comprometen solidaria e ilimitadamente su responsabilidad por las obligaciones sociales y otro o varios socios que limitan la responsabilidad a sus respectivos aportes.

Sociedades anónimas, son aquellas que se forman por la reunión de un fondo social suministrado por accionistas responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Esta sociedad es administrada por gestores temporales y revocables.

Sociedades Limitadas, es decir, aquellas en la que los socios reponden solamente hasta el monto de sus aportes.

Sociedades de personas, aquí no se presenta un divorcio total entre el patrimonio social y el de cada socio en particular, por el contrario los patrimonios tratan de confundirse.

Sociedades de capital, el único factor que interesa es el monetario, sin consideración a tal o cual persona, ya que el elemento caracterizador es la ausencia personal en la responsabilidad de las obligaciones personales.

Ahora bien, las inmobiliarias presentes en nuestro departamento se caracterizan por ser personas naturales, por tanto, no tienen una estructura organizacional, empero, generalmente son formadas por un gerente, un gerente comercial, asesores comerciales, una secretaria y el mensajero. El gerente o administrador, es el encargado de tomar las decisiones en asesoría comercial y jurídica; el gerente comercial, maneja el personal de ventas y los asesores, visitan a los clientes e indican las propiedades en oferta.

Las inmobiliarias, al igual que otras actividades económicas, presentan características de informalidad, así, de acuerdo a información suministrada por la Cámara de Comercio, y como se puede observar en la siguiente tabla, solo se encuentran las siguientes inmobiliarias que se han acreditado con el correspondiente registro, facilitando de esta manera la consecución de

Tabla 1. Inmobiliarias registradas ante la Cámara de comercio. 2002

NOMBRE DE LA INMOBILIARIA	DIRECCION	PROPIETARIO	NUMERO DE EMPLEADOS	FECHA DE RENOVACION

CENTRO CCIAL. LA 17	Clle. 17 No. 24-60 Centro	NELSON ROMO	14	20020326
INVEROC	Clle. 17 No. 22-73	MARIO CALDERON	1	20020802
INMOBILIARIA E INVERSIONES KENNEDY LIMITADA.	Clle. 20 No. 24-37 Of. 303	LUZ MARINA VILLARREAL	5	20010405
INVERSIONES R. DE C.I.A. LIMITADA	Clle. 17 No. 22-73 Of. 201	MARIO ROMAN CALDERON	1	20020802
ALFREDO CEBALLOS Y C.I.A. S.C.S.	Cra. 4E No. 16-78	ALFREDO HERNANDO	1	20010326
CASA QUINTA ERNESTO DUARTE C.I.A. S.C.S.	Edificio Concasa Cra. 39 No. 19A -25	ISABEL ROSERO	1	20020125
RENTACASA	Cra. 31C No. 19A-33	SERGIO DUARTE	2	20020821
ALZATE FRANCO LIMITADA OFICINA	GALERIAS SUPEREXITO L. 103	ISABEL MONTENEGRO	1	20020306
OROVIDA INMOBILIARIA	Cra. 25 No. 15-62 Of. 215	ARTURO ALZATE CARDONA	1	20010315
SERVICREDI- TO PASTO	Cra. 26 No. 19-07 Of. 202	PATRICIA ENRIQUEZ CARLOS MORALES	1	20020716
			1	20020903

FUENTE: CAMARA DE COMERCIO DE PASTO.

obligaciones de orden mercantil. Empero la revisión de los anuncios publicitarios (como el directorio telefónico) indica que en verdad son más las que las descritas. Nótese que los datos corresponde al departamento de Nariño.

3.4 ANALISIS ECONOMICO DEL SUBSECTOR

El subsector servicios inmobiliarios y de alquiler, como su nombre lo indica, comprende tanto los servicios que prestan las inmobiliarias, como lo correspondiente a los alquileres o arrendamientos tanto de edificios residenciales como de los no residenciales. Vale la pena aclarar dentro de esta última actividad que integra el subsector, lo correspondiente al alquiler real e imputado, donde el primero hace referencia al alquiler en verdad realizado, y el segundo a aquel arrendamiento que no se realiza por la compra ya sea del edificio residencial o del no residencial, pero que de no realizarse debería hacer parte de un alquiler, o mejor, aquel alquiler que debería estarse pagando por el uso del inmueble.

En este orden de ideas, se tiene que en relación con la actividad de las inmobiliarias en el Departamento de Nariño, éstas se constituyen entre una de las que menor aporte realiza al P.I.B. departamental. Este comportamiento, a través del período de análisis, se justifica porque la participación que éstas realizan se calcula únicamente por las comisiones que se registran por la prestación de sus servicios. Así, se tiene que para el cálculo de las comisiones al interior de las inmobiliarias, la mayoría acuerdan el porcentaje de ganancia con el cliente, ya sea ofertante o demandante, dependiendo del tipo de servicio que se vaya a prestar, llámese éste compraventa, arrendamiento, hipoteca, avaluo o cualquier otro servicio, o dependiendo de las políticas y el manejo interno que se le de a la inmobiliaria; otras por su parte, tienen previamente fijados dichos porcentajes, para algunas de ellas se establece con una comisión del 3% del avalúo del inmueble para las ventas y para administración de bienes el 10% del mismo avalúo.

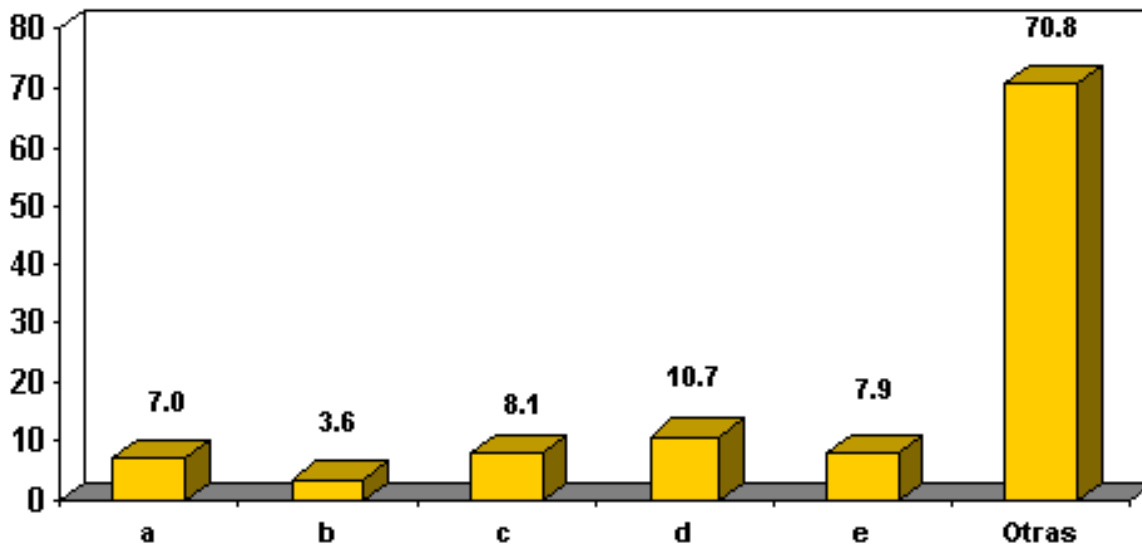
Es necesario tener en cuenta que el comportamiento de esta actividad se encuentra ligada al desarrollo de otros sectores, como lo es el de la construcción y al desarrollo del sistema financiero. El sector de la construcción, por cuanto determina la oferta tanto de edificios residenciales como de no residenciales; y el sistema financiero por cuanto crea las condiciones para las solicitudes de crédito. Entonces, si el comportamiento de estas actividades es positivo las inmobiliarias se van a ver favorecidas, por cuanto la población va a acudir a ellas para solicitar cualesquiera de sus servicios, caso contrario estas van a ver disminuida su participación.

Así, a lo largo del período comprendido entre 1989 y 2000, conforme la información que se ha venido consignado en este informe, podemos concluir que el sector de la construcción ha tenido un comportamiento más o menos estable, teniendo en cuenta que en 1997, la oferta estuvo ligada en su gran mayoría a la producción de vivienda de interés social (VIS), en donde la participación de las inmobiliarias en el subsector cede en gran parte ante el auge de las constructoras que de alguna manera son las encargadas de promover su producción y de llevarla hasta el consumidor final. En el caso de la VIS, es el propio Estado a través de sus instituciones, como el INURBE, las Alcaldías, las asociaciones comunitarias, que en ningún momento requirieron de la participación de las inmobiliarias, el que se encarga de todo el proceso de construcción y adjudicación de vivienda.

En el subsector construcción, con ello en el subsector inmobiliario, debe igualmente tenerse en cuenta la influencia del sector financiero, pues en el período analizado este sector sufrió los vaivenes que caracterizaron la actividad financiera; para algunos años con elevadas tasas de interés, tanto de colocación como de captación, explicadas por la escasez de recursos de las entidades financieras y por las políticas monetarias restrictivas adoptadas por el gobierno que desestimularon la demanda de crédito, para otros con bajas tasas de interés. Como lo ocurrido en el año de 1997, que gracias a la reforma de 1991, por medio de la transformación de las corporaciones de ahorro y vivienda, anteriormente entes especializados, para el financiamiento del sector edificador, en entidades financieras abiertas, "al igual que el resto del sistema financiero, obtuvieron en el año 1997 la liquidez

necesaria para atender sus compromisos"⁶¹.

En todo caso, este subsector, especialmente en lo que a alquiler se refiere, tiene una participación directa en el P.I.B. nacional y se encadena con otros sectores productivos, como la demanda de edificios residenciales y no residenciales, tanto nuevos como usados, servicios materiales y acabados para el mantenimiento. También se considera la generación de ingresos a través de la renta, comisiones y retribuciones a empresas inmobiliarias, la generación de mejores condiciones en la calidad de vida que inciden sobre el capital humano, productividad, distribución del ingreso, demanda agregada nacional, etc.



Fuente: FEDELONJAS

En cuanto a la rentabilidad del negocio de las inmobiliarias, de acuerdo con manifestaciones hechas por los propietarios de ellas, se pudo determinar, que este negocio fue rentable hace algunos años; pero últimamente, se constituye en uno de los renglones "más golpeados", afirmación que se hace evidente al considerar factores tales como la situación económica por la que atraviesa el país y que genera un panorama de incertidumbre, además de los problemas con los bancos debido por una parte, a los remates de los inmuebles y por otra, a la excesiva solicitud de requisitos para la consecución de un crédito, además de considerarse lo costoso que estos resultan y a lo incierto de las tasas en el futuro, no dejando de lado al UVR, que se está encargando de incrementar los saldos de los créditos.

Es importante anotar que el artículo 1o. del Decreto 129 de 1972 creó la Unidad de Poder Adquisitivo Constante (UPAC), con base en la cual el valor de los ahorros y de los préstamos destinados a la construcción de vivienda deberán reajustarse periódicamente de acuerdo con las fluctuaciones del poder adquisitivo de la moneda en el mercado interno, para efectos de conservar el valor constante de los mismos, tal como lo prevé el artículo 3 del Decreto 677 de 1972. Del texto de la norma transcrita se concluye que la UPAC es una unidad de cuenta, pues con base en ella se deben llevar todas las cuentas y registros del sistema y una unidad de medida, pues sirve para determinar por su equivalencia con las variaciones de precios en el mercado interno el monto de las obligaciones en dinero que contraen las Corporaciones de Ahorro y Vivienda con los ahorradores y de las que contraen con dichas entidades los beneficiarios de este tipo de crédito.

Este sistema se modificó por la llamada Unidad de Valor Real (UVR), la que es una unidad de cuenta que refleja el poder adquisitivo de la moneda, con base exclusivamente en la variación del índice de precios al consumidor certificada por el DANE. (art. 3 de la ley 546 de 1999).

Esta modificación, en decir de algunos administradores de inmobiliarias consultados, trajo algunas ventajas para el subsector inmobiliario, al dar la posibilidad a las personas para que puedan adquirir vivienda, empero otros señalan que en realidad el sistema es una trampa en donde la persona que quiere acceder a la vivienda finalmente terminará cancelando un valor superior al inicialmente pactado, por lo que la necesidad de acceder a la vivienda se ve afectado.

Según JORGE MARIO ANGEL⁶², para aquel entonces presidente de FEDELONJAS, "varias malas noticias acumuladas llevaron a que la gente perdiera la confianza en el crédito hipotecario y con ello se generara una crisis en el sector. Ahora una serie de buenas noticias podrían encaminarlo a la reactivación.

En 1999, el alza sostenida de las tasas de interés hizo que el UPAC alcanzara tasas superiores al 30% de interés anual y que a muchos deudores se les duplicarían e incluso triplicarían las cuotas de sus apartamentos, mientras que seguían debiendo más dinero del que se les había prestado. Incapaces de cumplir con sus pagos muchos tuvieron que devolver sus apartamentos y se generó una profunda crisis del sistema, que terminó con su desaparición en enero de 2000.

Luego de 22 meses de creada la U.V.R., con la que se reemplazó el UPAC, los resultados son totalmente diferentes. En los últimos meses la U.V.R. ha aumentado en promedio un 8 % anual, índice que es apenas ligeramente superior al de la inflación".

Según cifras de la Superintendencia Bancaria⁶³, la U.V.R. que nació costando 103,85 pesos, terminó el año 2000 en 112,53 pesos, esto quiere decir que un crédito tomado hace dos años por diez millones de pesos, hoy estaría costando un poco menos de 11 millones, incremento que es apenas suficiente para compensar los efectos de la inflación.

Cuadro 33. Comportamiento del crédito

VALOR INMUEBLE (en miles de \$)	MONTO CREDITO (en miles de \$)	PLAZO	SISTEMA AMORTIZACION MEDIA	MES 1	MES 60	MES 120
143.000	100.000	10 años	Cuota	1.868.966	1.989.039	1.817.521
			Saldo	99.804.708	73.466.404	0
214.000	150.000	10 años	Cuota	2.803.449	2.983.558	2.726.282
			Saldo	149.707.062	110.199.606	0
286.000	200.000	10 años	Cuota	3.737.932	3.978.077	3.635.043

			Saldo	199.609.416	146.932.808	0
--	--	--	-------	-------------	-------------	---

Fuente: Davivienda 2001

Cabe anotarse igualmente que desde el gobierno de ERNESTO SAMPER, se pretendió dar algún auge a las inmobiliarias a través de las llamadas inmobiliarias rurales, como parte de la llamada política de reforma agraria, consignada en la ley 160 de 1994, que pretende dinamizar el mercado de tierras, transfiriendo el poder de compra a los beneficiarios para lograr una distribución más equitativa y una utilización más eficiente de este recurso como factor de producción.

Para ello se fomentarían inmobiliarias rurales privadas que ejecuten proyectos de compra, parcelación y adecuación de tierras con fines de reforma agraria, para lo cual el INCORA y FINAGRO definirían los mecanismos de operación de los créditos, de modo que, si los beneficiarios son sujetos de reforma agraria, la inmobiliaria transfiera el subsidio y subroga la deuda con finagro.

En nuestro departamento tal política no ha tenido aplicación, pues no se registra inmobiliaria alguna que se dedique al sector rural, de donde lógicamente se puede concluir que este subsector solo se dedica a los negocios con inmuebles urbanos, dejando a las corporaciones de fomento agrario, que destinen sus recursos y esfuerzos a la negociación de predios rurales.

Tampoco ha sido de buen recibo en nuestro departamento la aplicación de la posibilidad que describe la ejecución de la ley 222 de 1995, en donde se permite que las inmobiliarias, participen en la enajenación de activos de personas jurídicas, actuando como intermediarias, en ejercicio de su función específica, es decir, para realizar avalúos de los inmuebles a rematar, para lo cual el único requisito es la inscripción ante una LONJA, lo que en nuestro departamento pocas veces sucede. Claro está, no podemos olvidar que el poco manejo societario que presenta nuestro departamento en términos de la ley mencionada, no permite afirmar con certeza que esta posibilidad sea muy fuerte.

Sumado a lo anterior, deben considerarse también, entre los factores negativos para el normal desarrollo de las inmobiliarias, la falta de dinero de la población, que se ve reflejado por la disminución de los ingresos, el constante desempleo y el aumento de despidos, lo cual hace que el demandante de alguno de los servicios de las inmobiliarias, especialmente cuando de compraventa y/o de arrendamiento de inmuebles se trata, no acuda a ellas sino que prefiera hacer los negocios personalmente con el propietario del inmueble. Igual situación ocurre con el propietario. Se consideran también, las malas actuaciones de algunas personas dedicadas a este negocio que ha influido en la desconfianza de los propietarios.

Las políticas gubernamentales, especialmente tras el auge del neoliberalismo implantado claramente a partir de 1991, oscurecen el panorama económico incluso para aquellos que tienen empleo, pues ante la posibilidad de perder el ingreso fijo que este representa, prefieren no arriesgarse a solicitar créditos, ante la angustia de no poder cubrirlos en caso de un eventual despido, lo cual se ha visto incrementado últimamente tras la aplicación de la llamada política de reestructuración estatal y el aligeramiento de las normas que guían las relaciones laborales, que ha incrementado su temporalidad.

Hace parte de esta afirmación el que el habitante de nuestro departamento, tras la consideración de desconfianza costumbrista que lo caracteriza, no acuda ante las inmobiliarias, pues estas en el giro de sus negocios necesariamente deben acceder a información muy personal, en donde el cliente afirma que se le vulnera el derecho a la intimidad, lo cual se ve más claramente en el caso de los arrendamientos, bien sea de edificios residenciales o no residenciales. Tal desconfianza se acrecenta con la situación de orden público que ha registrado nuestro país, pues la información versa

generalmente en el estudio y comprobación de solicitudes, la exigencia de suficientes garantías personales dadas por coarrendatarios de comprobada solvencia moral y económica, la conformación de las referencias comerciales y personales, celebración de un contrato por medio de un contrato privado con reconocimiento de firmas o por lo menos reconocimiento ante dos testigos, etc.

Frente al sector "formal", se encuentra la existencia de las antes mencionadas "inmobiliarias informales", resaltando su actuación como intermediarias para la adquisición y/o arrendamiento de bienes inmuebles y que generalmente funcionan en barrios, y que si bien constituyen competencia desleal para las que se encuentran legalmente registradas, puesto que en estas la comisión que paga el cliente es menor y no ofrece ningún tipo de garantía generando desconfianza en esta clase de servicios, ha logrado restar importancia al subsector de las inmobiliarias, pues las ganancias ni siquiera alcanzan una consideración contable, pero desvían la atención del cliente.

Por su parte, al interior de las inmobiliarias los problemas que generalmente se presentan, tienen que ver con el incumplimiento por parte de los usuarios, en el pago de las obligaciones que adquieren con las inmobiliarias, lo cual genera desconfianza en estas y por tanto que las exigencias para obtener sus servicios sea mayor.

A los problemas antes anotados, se suma la falta de condiciones propicias para obtener la conciliación de las partes en el objeto y especialmente precio del negocio, pues los clientes en su mayor parte se caracterizan por ser exigentes en la búsqueda de sus inmuebles, atendiendo normalmente condiciones caprichosas y/o afectivas, en donde la nota general es la condición económica del demandante.

Así, por ejemplo la relación gasto en arrendamiento con ingreso promedio de los hogares, según FEDELONJAS, para el año 2000 el porcentaje promedio que los hogares Colombianos dedicaban al pago de alquiler correspondía al 18.2%. En Bogotá era del 20%. Esta alta relación evidencia el carácter regresivo del servicio de alquiler de vivienda, debido a que este es más costoso para los hogares pobres, señalando deficiencias en el mercado derivadas de la inelasticidad de la oferta, reglamentación vigente, etc.

De acuerdo con los siguientes cuadros podemos observar la tendencia al decrecimiento del subsector dado los ingresos de los hogares, conforme se ha anotado.

Cuadro 34. Distribución del ingreso familiar mensual por estrato socio-económico y rango San Juan de Pasto 1997

RANGO SALARIO MINIMO	ESTRATO						% TOTAL
	1	2	3	4	5	6	
0.0 1.0	66,96	28,87	17,54	4,32	-	-	24,47
1.1 2.0	29,46	39,58	21,49	10,45	11,12	5,56	26,59
2.1 3.0	3,57	19,05	29,39	23,46	17,78	11,12	20,45
3.1 4.0	-	6,54	8,33	17,28	6,67	16,67	8,38
4.1 5.0	-	4,17	7,46	20,99	22,22	22,25	8,83
5.1 6.0	-	1,79	10,53	12,35	13,34	11,12	5,36
6.1 7.0	-	-	1,32	1,85	4,45	-	0,89
7.1 8.0	-	-	-	1,23	2,21	11,12	0,56
8.1 9.0	-	-	1,75	4,32	6,67	16,67	1,90
9.1 10.0 MAS DE 10.1	-	-	-	1,85	2,21	-	0,47
	-	-	2,19	3,70	13,34	11,12	2,12

1. Bajo-Bajo 2. Bajo 3. Medio-Bajo 4. Medio 5. Medio-Alto 6. Alto

Fuente: CAMACOL – NARIÑO. Departamento Económico

Cuadro 35. Distribución del ingreso familiar mensual por estrato socio-económico y rango San Juan de Pasto 1998 y primer semestre de 1999

RANGO SALARIO MINIMO	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO					% TOTAL
	1	2	3	4	5	

0.0 1.0	64,17	24,83	11,42	2,50	-	22,35
1.1 2.0	28,33	41,61	35,80	3,75	-	32,59
2.1 3.0	5,00	17,79	19,14	15,00	3,57	15,76
3.1 4.0	1,67	11,08	21,30	11,25	14,29	13,76
4.1 5.0	0,83	1,34	2,47	36,25	39,29	6,24
5.1 6.0	-	1,34	5,55	12,50	10,71	4,12
6.1 7.0	-	1,34	2,47	5,00	3,57	2,00
7.1 8.0	-	0,67	1,85	6,25	21,43	2,24
8.1 9.0	-	-	-	-	-	-
9.1 10.0	-	-	-	5,00	3,57	0,59
MAS DE 10.1	-	-	-	2,50	3,57	0,35

1. Bajo-Bajo 2. Bajo 3. Medio-Bajo 4. Medio 5. Medio-Alto

Fuente: CAMACOL - NARIÑO. Departamento Económico.

Cuadro 36. Relación gastos en arrendamiento/ingreso promedio según estrato socio-económico (ocho áreas metropolitanas)

ESTRATO	INGRESO PROMEDIO (\$)	GASTO PROMEDIO EN ARRENDAMIENTO (\$)	%
BAJO BAJO	483.776	100.106	20,7
BAJO	575.369	121.440	21,1
MEDIO BAJO	809.559	177.881	22,0
MEDIO	1.512.583	285.065	18,8
MEDIO ALTO	2.520.210	392.294	15,6
ALTO	5.586.711	799.528	14,3
TOTAL	1.021.445	199.568	19,5

Fuente: Cálculos CENAC con base en DANE-ENH, etapa 109, septiembre de 2000.

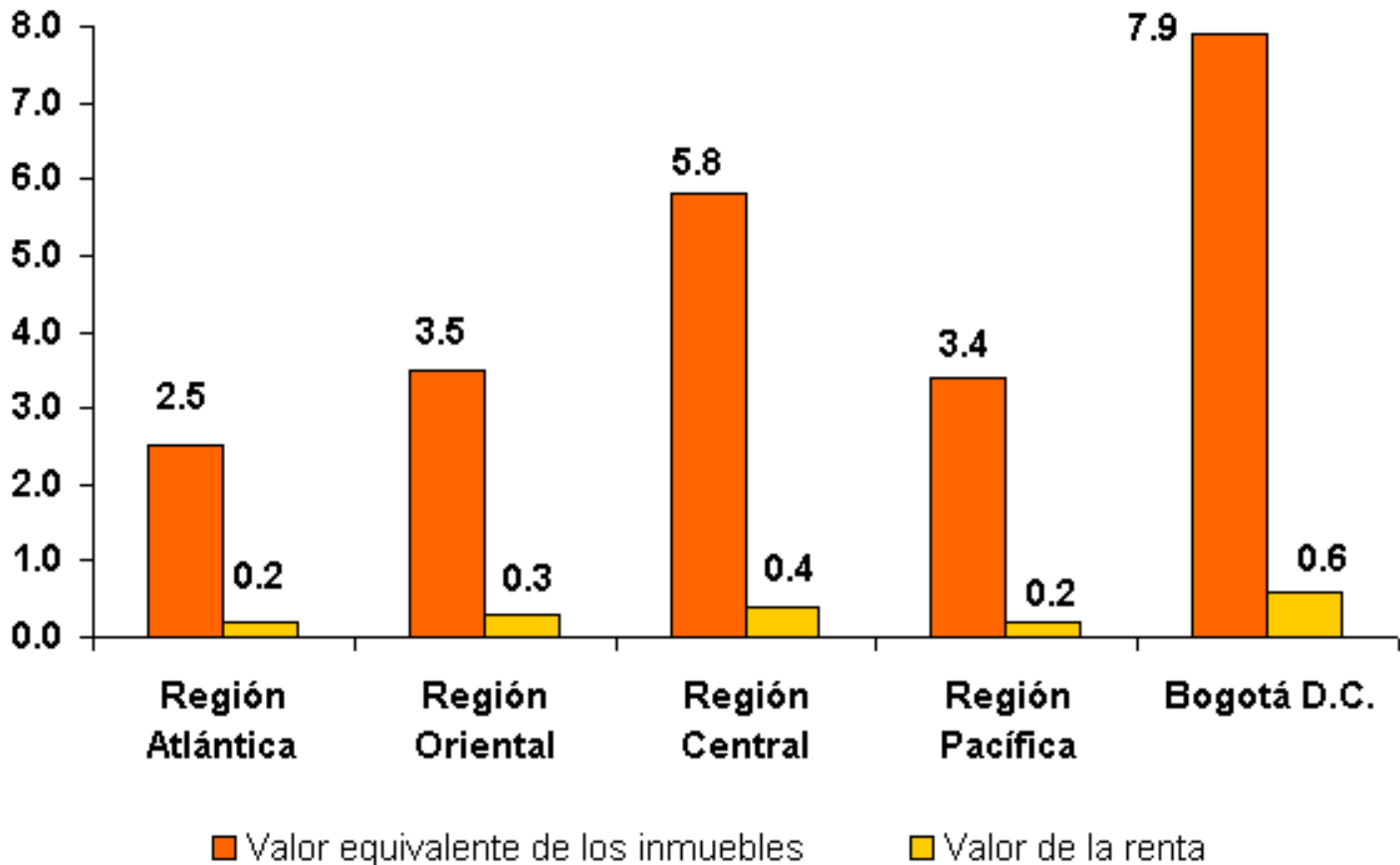
Cuadro 37. Relación gasto promedio mensual en arriendo/ingreso y gasto promedio totales de los hogares 1994-1995*

CIUDAD	(1) INGRESO PROMEDIO	(2) GASTO PROMEDIO TOTAL	(3) GASTO PROMEDIO EN ARRIENDO	(3)/(1)	(3)/(2)
Bogotá	656,927	790,700	96,447	14.7	12.2
Medellín	460,828	569,058	79,082	17.2	13.9
Cali	601,238	733,173	99,083	16.5	13.5
Barranquilla	379,632	466,614	51,188	13.5	11.0
Bucaramanga	548,689	701,769	77,576	14.1	11.1
Manizales	490,152	615,138	81,182	16.6	13.2
Pasto	595,741	783,702	44,016	7.4	5.6
Pereira	594,972	712,133	96,930	16.3	13.6
Cúcuta	354,306	424,749	52,756	14.9	12.4
Montería	481,571	577,754	57,885	12.0	10.0
Neiva	398,915	521,816	75,883	19.0	14.5
Cartagena	395,613	448,661	65,065	16.4	14.5
Villavicencio	430,531	534,799	64,132	14.9	12.0
Armenia	526,965	725,822	65,993	12.5	9.1
Florencia	429,636	561,716	53,096	12.4	9.5
Ibagué	459,370	559,034	68,349	14.9	12.2
Popayán	410,925	538,363	69,602	16.9	12.9
Quibdó	318,761	367,784	43,034	13.5	11.7
Riohacha	391,067	459,169	36,634	9.4	8.0
Santa Marta	499,904	626,054	65,560	13.1	10.5
Sincelejo	323,180	367,055	53,882	16.7	14.7
Tunja	558,669	752,020	53,361	9.6	7.1

Valledupar	372,120	428,904	49,786	13.4	11.6
TOTAL 23 CIUDADES	464,335	663,320	83,673	18.0	12.6

* Precios corrientes. FUENTE: DANE - Encuesta de Ingresos y Gastos, 1994-1995

Gráfico 2. Distribución de la renta* y valor equivalente de los inmuebles (billones de pesos)**



FUENTE :

Cálculos CENAC con base en DANE - ENH y Fedelonjas. Encuesta Nacional /1995

* Valor de la renta: 1.7 billones de pesos

** Valor equivalente de los inmuebles: 23.1 billones de pesos

Estimación con base en:

- Renta promedio de \$164.375
- Cánón mensual de arrendamiento como proporción del valor de la vivienda: 0,6%

De donde se concluye que el negocio de las inmobiliarias no se constituye como rentable, lo cual hace que las mismas en su gran mayoría no tengan sucursales o agencias, el local en el que funcionen no sea propio, creando con ello la posibilidad de desaparecer o de buscar un sitio donde genere mayores ingresos.

Entre los factores que se destacan para el escaso desarrollo de esta actividad, y que en consecuencia hace que éste no pueda surgir, están los relacionados con el desconocimiento, casi general, del funcionamiento que tienen las inmobiliarias en nuestro medio, lo cual hace que la población no recurra a los servicios que ellas prestan. Así como también el que las propias

inmobiliarias desconozcan las posibilidades que el propio subsector ofrece, así, en entrevistas sostenidas con personas de estos entes, se pudo observar que en muchos casos hay desconocimiento de los parámetros jurídicos con que se debe actuar, desconocimiento de las posibilidades económicas que se ofrecen y limitación en cuanto a los objetivos que puede perseguir la misma inmobiliaria.

También influye el escaso espíritu de integración, lo cual incide en el debilitamiento del mismo. Vale la pena mencionar, la existencia hace algunos años de un intento de agremiación por parte de nueve inmobiliarias, entre las cuales se encontraban: Rentacasa, Casa Quinta, J & A, Huertas López, Guillermo Ortiz, Casa sobre la Roca, Bienes Raíces, Dacasa, Casanova Ltda., Sur Colombiana, Tienda inmobiliaria, Asisco e Inmobiliaria del sur en Ipiales, que se unieron para sacar una publicación periódica denominada "LA GUIA INMOBILIARIA DE NARIÑO" en la cual, se ofrecía todas las opciones para la ciudadanía en lo referente al corretaje de bienes raíces y la garantía de un excelente servicio, buena asesoría en los créditos para la adquisición de la propiedad interesados en adquirir, pero especialmente para la compra de vivienda; publicación que posteriormente desapareció, desconociéndose las causas de esta situación.

El comportamiento de los arrendamientos como tal, es decir, al hecho de tener que pagar un canón mensual por la ocupación de un inmueble, es el servicio más solicitado al interior de las inmobiliarias, justificándose por la escases tanto de edificios residenciales como de los no residenciales, seguido por las ventas. Así mismo, la mayoría de los clientes buscan construcciones usadas antes que nuevas, por los costos que esto implica y por la baja capacidad adquisitiva de los clientes, a pesar de esto no se elimina la posibilidad de la otra opción, todo dependiendo del presupuesto del usuario.

En los últimos cincuenta, años Colombia ha venido evidenciando un proceso acelerado de migración y concentración de la población en centros urbanos. Esta situación conlleva unas nuevas circunstancias para el desarrollo de las ciudades, por ello la utilización de cualquier forma de tenencia surge como la más adecuada, de ahí que el arrendamiento por su facilidad de acceso, sea la figura más socorrida. Debe tenerse en cuenta que en todo caso los cánones de arrendamiento son fijados al arbitrio de las partes contratantes, pese a que el gobierno ha trazado lineamientos que pretenden determinar claramente el monto que se puede cobrar por tal concepto, de ahí que el vaiven de la oferta y la demanda sea el que en últimas señale el precio, así si existe una oferta suficiente de inmuebles los arriendos muy seguramente se incrementarán en menor proporción, si no hay oferta subirán los topes fijados por la ley⁶⁴.

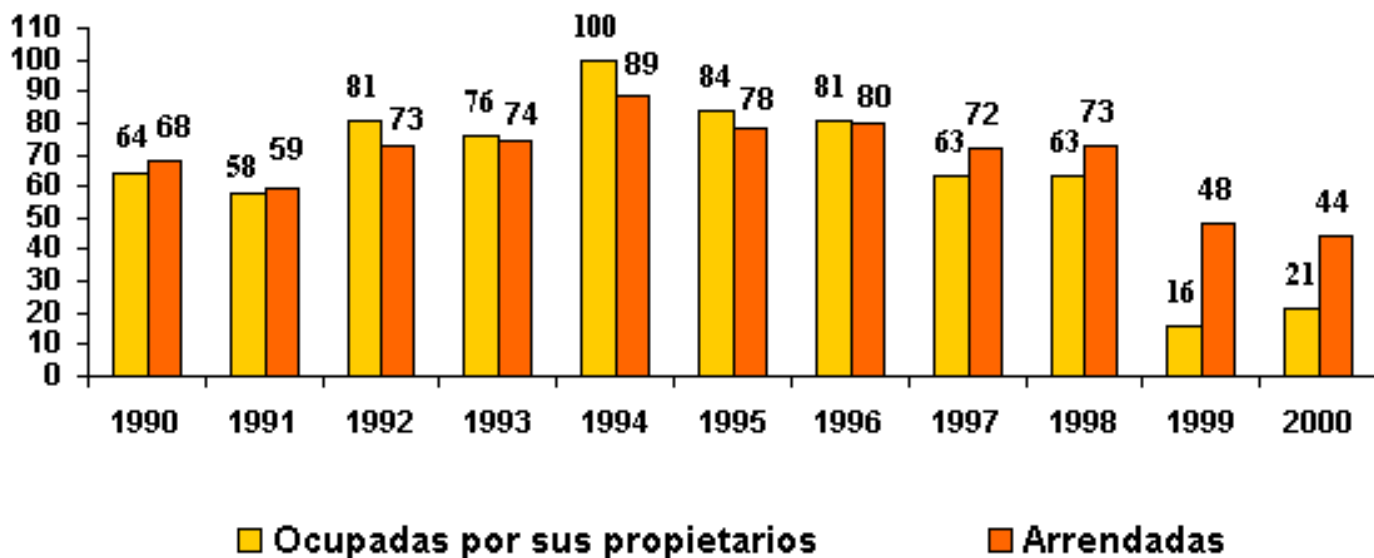
El siguiente cuadro señala, para el período 1995 a primer semestre de 2000, el número de viviendas en arriendo y el número de viviendas que se encuentran ocupadas por sus propietarios, de donde se concluye que en general, especialmente a partir de 1997, prima la vivienda arrendada. Similar comportamiento se puede observar en el gráfico 3 para el período comprendido entre 1990 y 2000, situación que se justifica por las razones que se han venido exponiendo.

Cuadro 38. Incidencia sobre el mercado habitacional: variación anual del stock de vivienda ocupada por sus propietarios y de las unidades arrendadas (1995-2000*)

AÑO	VIVIENDA ARRENDADA	VIVIENDA OCUPADA POR SUS PROPIETARIOS
1995	78.577	84.387
1996	80.306	81.178
1997	72.699	63.071
1998	73.243	62.671
1999	48.164	16.319
2000	43.872	21.930
TOTAL	396.861	329.556

* A junio de 2000

FUENTE: DANE - Departamento de Construcción y Vivienda. Stock de vivienda. Cálculos CENAC

**Gráfico 3.****Variación anual del número de viviendas propias y arrendadas (miles de unidades)**

FUENTE: DANE - Departamento de Construcción y Vivienda. Stock de vivienda. Elaboración CENAC

Por la oferta como por la demanda, al interior de las inmobiliarias, los clientes ofrecen y prefieren en primer lugar las casas, seguidas por los apartamentos, luego se encuentran los locales y finalmente las bodegas. De donde se deduce que la mayor oferta y demanda es hacia los edificios residenciales antes que a los no residenciales hecho que se debe a que la construcción se orienta más a hacia la construcción de soluciones habitacionales, que hacia los demás tipos de edificaciones, tal como se

puede observar en el capítulo referente a la construcción.

De todo lo anterior, a manera de resumen, y en aras de mantener vigente el debate sobre los temas que se han tratado de este subsector, es pertinente anotar que uno de los negocios más importantes; que se manejan a través de las inmobiliarias es el arrendamiento, por su incidencia de las ramas y sectores económicos relacionados con este mercado, importancia relativa de la proporción de hogares colombianos que residen en arriendo, recomposición observada en la distribución de la forma de tenencia de vivienda (nueva actitud hacia el arrendamiento), configuración de un escenario de incursión favorable para la promoción y desarrollo del mercado de arrendamientos (crisis y política de vivienda), y el tamaño del mercado de arrendamientos.

Importancia que conduce a sugerir, respecto de las condiciones de mercado y de gestión estatal requeridos para el desarrollo del mercado de arrendamientos, que se debe:

- Propiciar una estructura funcional orientada preferentemente hacia la libre operación del mercado.
- Ampliación del marco de mecanismos de acción previstos por la política habitacional en materia de programas de VIS (integración armónica del conjunto de mercados de vivienda, incluido el de arrendamientos).
- Generación de estímulos efectivos que propicien la consolidación de una oferta habitacional de arrendamientos masiva y competitiva.
- Estructuración de líneas de financiación innovadores como complemento al esquema tradicional.

Lo cual lógicamente incidirá en el manejo económico de las inmobiliarias y de los alquileres, en tanto combinado con una adecuada política de construcción de vivienda y de reactivación del comercio, las posibilidades que puede este subsector serán promisorias, de no producirse tales cambios las condiciones, como sus propios administradores lo indican tiende a empeorar.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO DE LA REPUBLICA. Departamento de Investigaciones Económicas. Informe Económico de Nariño. San Juan de Pasto, 1989. 90 p.
- BANCO DE LA REPUBLICA. Departamento de Investigaciones Económicas. Informe Económico de Nariño. San Juan de Pasto, 1990. 150 p.
- BANCO DE LA REPUBLICA. Departamento de Investigaciones Económicas. Informe Económico de Nariño. San Juan de Pasto, 1991. 165 p.
- BANCO DE LA REPUBLICA. Departamento de Investigaciones Económicas. Informe Económico de Nariño. San Juan de Pasto, 1992. 184 p.
- BANCO DE LA REPUBLICA. Indicadores Económicos de Nariño. Cuarto Trimestre de 1998. Numero 1. San Juan de Pasto, 1998. 54 p.
- BANCO DE LA REPUBLICA. Centro Regional de Estudios Económicos. Anuario Económico de Nariño. San Juan de Pasto, 1999. 96 p.
- BONIVENTO FERNANDEZ, José Alejandro. Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales. 13 ed. Bogotá: Librería del Profesional, 1999. 690 p.
- CAMARA DE COMERCIO. Boletín de Planeación. Pasto. 1998.
- CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION CAMACOL. Seccional Nariño. Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda en Pasto. 1988-1989. San Juan de Pasto, 1990. 120 p.
- CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION CAMACOL. Seccional Nariño. XIX Asamblea Seccional de Afiliados. Oferta y Demanda de Vivienda en San Juan de Pasto, 1994. San Juan de Pasto, Julio de 1995. 130 p.
- CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION CAMACOL Nariño. Oferta y Demanda de Vivienda en San Juan de Pasto 1995-1996. Pasto, Junio de 1997. 95 p.
- CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION CAMACOL. Seccional Nariño. Oferta y Demanda de Vivienda en San Juan de Pasto 1997. San Juan de Pasto, Junio de 1998. 115 p.
- CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION CAMACOL. Regional Nariño. Oferta y Demanda de Vivienda en San Juan de Pasto. Año 1998 y primer semestre de 1999. San Juan de Pasto, Septiembre de 1999. 85 p.
- CAMARA DE COMERCIO. Análisis de la Situación Socioeconómica de Nariño. San Juan de Pasto.
- CONSULTORES SIGMA. Manual Para la Elaboración de Estudios sobre el Mercado de Edificaciones Urbanas. Santa Fe de Bogotá, 1991. 115 p.
- DANE. Censo de Población de 1993. San Juan de Pasto, 1995.
- GOBERNACION DE NARIÑO. Departamento Administrativo de Planeación. Plan Estratégico de Desarrollo de Nariño 1998-2000. Nariño: Un Camino Hacia el Futuro. San Juan de Pasto.
- GOBERNACION DE NARIÑO. Plan de Ordenamiento Territorial Pasto 2012: Realidad Posible. San Juan de Pasto.

GOMEZ ESTRADA, César. De los principales contratos civiles. 3 ed. Bogotá: Temis, 1999. 484 p.

JARAMILLO ERAZO, Edgar Alberto y LOPEZ MENESES, Yecid Javier. Elaboración y evolución de las cuentas de producción: subsector servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler periodo 1989-1997. San Juan de Pasto, 1999, 67 p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Programa Economía.

LEAL PEREZ, Hildebrando. Derecho de Sociedades Comerciales. Partes General y Especial. Bogotá: Leyer, 2002. 838 p.

MADRID-MALO G., Mario. Diccionario Básico de Términos Jurídicos. Bogotá: Legis, 1990. 544 p.

TAFUR GONZALEZ, Alvaro. Código Civil. Bogotá: Leyer, 1997. 828 p.