

## **Análisis muestra que el tiempo de la venta de unidades de viviendas en Bogotá se ha venido acelerando en los últimos 4 años**

**Bogotá, enero 21 de 2013.** Una marcada aceleración en la rotación de inventario para apartamentos, es decir el tiempo que se tarda la venta de un apartamento o casa en la capital del país, reportó el Observatorio: Dinámicas del Territorio, publicación de la Secretaría Distrital de Planeación, para el período 2008-2011, y el primer semestre de 2012, con base en las cifras presentadas por la Galería Inmobiliaria.

La SDP, a través de la Dirección de Estudios Macro de la Subsecretaría de Información y Estudios Estratégicos, diseñó el "Observatorio Dinámicas del Territorio – ODT, con el propósito de disponer información económica, social, financiera, territorial y normativa-legislativa útil para visibilizar el territorio en función del uso y la regulación del suelo.

Según el análisis del Observatorio, para el periodo comprendido entre 2008 y 2011, se observa una reducción en el tiempo que se toma la venta de apartamentos en Bogotá, al pasar de 6,36 meses en 2008 a 3,6 meses en 2011, dicha tendencia está marcada por la oferta disponible para esa clase de inmuebles. Entre tanto, la oferta de casas registró una rotación destacable al pasar de 4,72 meses a 1,93 meses entre los años analizados.

### **Por zonas**

La zona Sur Oriente presentó la mayor disminución en el número de meses para vender las unidades pasando de 8,92 meses en 2008 a 1,99 meses en 2011, similar comportamiento se presentó en las zonas de Multicentro y Guaymaral donde el tiempo de las ventas disminuyó aproximadamente un 23% y 19%, respectivamente. En el 2012 en las zonas que con más rapidez se vendió vivienda se presentó en VIS Norte con 1 mes y las zonas Sur Oriente, VIS Occidente y Modelia presentaron 3 meses.

### **Por estrato socioeconómico**

En promedio, para el periodo 2008 – 2011, el menor tiempo registrado en la venta de vivienda se ubica en los estratos 2 y 3 con 2,87 meses y 3,63 meses, respectivamente. En lo corrido del año 2012, se presenta la misma situación, con 3,52 meses en el estrato 2 y 3,74 meses en el estrato 3.

A lo largo del periodo analizado se observa que en todos los estratos, los niveles del año 2011 se encuentran por debajo de los niveles del año 2008. En el estrato 6 pasó de 14,67 meses a 6,97

meses; en el estrato 5 pasa de 12,56 meses a 6,03 meses; con respecto al estrato 4, se registró una leve disminución al pasar de 6,65 meses en 2008 a 5,48 meses en 2011.

### Por tamaño de la vivienda

En promedio, durante el periodo 2008 - 2011, se vendieron con mayor rapidez las unidades de vivienda disponibles de menos de 60 m<sup>2</sup> (3,05 meses), seguidas por las viviendas entre 60 y 80 m<sup>2</sup> (5,12 meses) y las viviendas entre 80 y 100 m<sup>2</sup> (7,01 meses). Entre tanto la mayor demora para su venta se presentó en las viviendas entre 200 y 300 m<sup>2</sup>.

Entre enero y junio de 2012, la mayor celeridad en las ventas se presenta en las de un tamaño promedio menor de 60 m<sup>2</sup> (3,32 meses), seguidas por las de 60 a 80 m<sup>2</sup> (5,94 meses). Las viviendas mayores a 300 m<sup>2</sup> son las que más tardan en ser vendidas (14 meses).

### Por precio de la vivienda

Por rangos de precios, en promedio, para el periodo 2008 – 2011, la rotación para las viviendas con un valor menor a 28 millones de pesos fue de 0,86 meses, seguidas por las unidades en oferta disponible de 37 a 77 millones de pesos (2,84 meses). La comercialización más lenta se registró en las viviendas con un precio entre 500 a 700 millones (14,22 meses).

Durante el primer semestre de junio del 2012, la venta más rápida se registra en la oferta disponible de vivienda con rango de precios menores a 28 millones de pesos (2,77 meses), seguida por las viviendas con precio de 37 a 77 millones de pesos (2,91 meses).