

# Resultados del primer sondeo de opinión

## “DINÁMICA Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN SANTANDER”



**CÁMARA DE  
COMERCIO DE  
BUCARAMANGA**  
Creemos en Santander



**Bucaramanga, Octubre 2020**

---

Una publicación de:

**Cámara de Comercio de Bucaramanga**

Presidente Ejecutivo: Juan Camilo Beltrán Domínguez

**Camacol Santander**

Gerente: Hernán Clavijo Granados

Realizado por:

Observatorio de Competitividad

Cámara de Comercio de Bucaramanga

Director: Horacio Cáceres Tristancho

Profesionales: Saida Avellaneda Silva y Diana González Rueda

Departamento de Estudios Económicos - Camacol Santander

Profesional: Claudia Patricia Navas Cáceres

# FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA

## METODOLOGÍA DE LA ENCUESTA

**Objetivo del sondeo:** Obtener información sobre las expectativas de los gerentes y altos ejecutivos de las constructoras acerca de la situación económica actual.

**Grupo objetivo:** Gerentes y altos ejecutivos de compañías representativas del sector construcción en Santander.

**Técnica:** Auto aplicado por internet.

**Tamaño de la Muestra:** Encuesta no probabilística, aplicada a 25 gerentes y altos ejecutivos de compañías representativas de la construcción en Santander. Los resultados expresan una percepción sobre la situación del sector solo para este grupo grandes empresas.

**Fecha de la medición:** Del 11 de septiembre al 08 de octubre de 2020.

**Área / Cubrimiento:** Empresas ubicadas en el área metropolitana de Bucaramanga, Santander.

# DINÁMICA SECTORIAL Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

El primer sondeo de opinión – Dinámica Sectorial y Perspectivas del Sector de la Construcción es una iniciativa de la Cámara de Comercio de Bucaramanga y Camacol Santander con el fin de hacer seguimiento a sus empresas afiliadas relacionadas con la actividad edificadora.

La encuesta pretende conocer las expectativas de los gerentes y altos ejecutivos de empresas constructoras representativas de la región, acerca de la coyuntura actual y su efecto en la reactivación de esta actividad económica.

El balance general muestra que la crisis por cuenta del Covid tuvo efecto en las decisiones de inversión de todos los agentes económicos, retrasando el lanzamiento de proyectos que se tenían previsto ofertar en el mercado durante el 2020.

Las empresas manifestaron que el cambio en las condiciones laborales e incertidumbre por sus consecuencias económicas a futuro fueron las principales causas que afectaron la comercialización de vivienda nueva.

También consideran que la disminución en la capacidad de compra de los hogares y el endurecimiento en las políticas de crédito son los obstáculos más importantes para la evolución de su empresa en el 2020.

Los empresarios ven los subsidios VIS como una importante medida para reactivar el sector, y para el próximo año la mayoría de ellas tienen pensado lanzar algún proyecto en este segmento. No obstante, la habilitación de suelos y de servicios públicos y saneamiento básico son considerados como los principales obstáculos para la oferta de proyectos en este segmento.

## PRINCIPALES CIFRAS DE LA ENCUESTA

**72,0%**

*de los empresarios señalaron que la implementación de protocolos de bioseguridad tiene un moderado sobrecosto.*

**100%**

*de los encuestados consideran útil la medida de estímulo relacionada con los 100 mil subsidios para adquisición de vivienda nueva VIS.*

**80,0%**

*de las compañías piensan lanzar proyectos en el segmento VIS para el próximo año.*

**96,0%**

*generaron nuevas estrategias comerciales y de comunicación para sostenerse en el mercado y evitar desistimientos.*

**76,0%**

*de los empresarios se vieron afectados en el lanzamiento de alguno de sus proyectos, dada las medidas de aislamiento preventivo.*

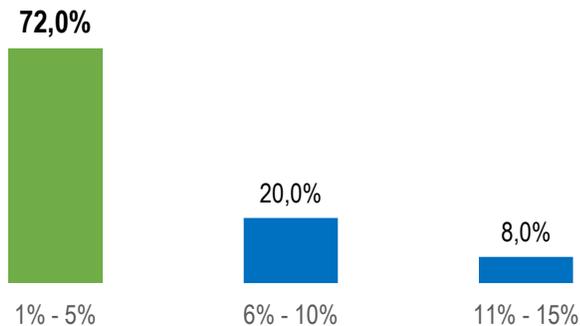
**36,0%**

*indicaron que el cambio en las condiciones laborales en la población ocupada de la región, ha sido la principal razón para la disminución en la venta de vivienda nueva.*

# RESULTADOS DEL SONDEO DE OPINIÓN

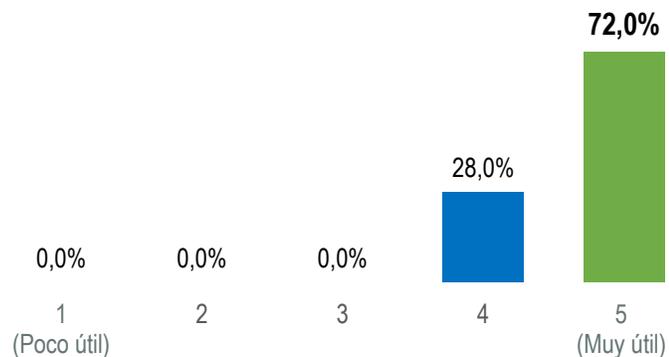
*¿En cuánto estima el sobrecosto de la implementación de los protocolos de bioseguridad en función del valor total de sus proyectos?*

Se advierte una afectación en el flujo financiero de las empresas dada la implementación de los protocolos de bioseguridad en los diferentes proyectos.



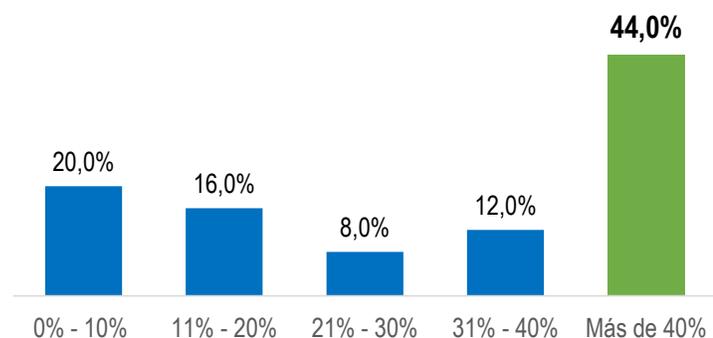
*¿Cómo valora la medida de estímulo de los nuevos 100 mil subsidios para la compra de vivienda nueva VIS?*

Se aprecia un alto grado de interés por los programas del gobierno para estimular la VIS, lo cual promoverá el lanzamiento de proyectos en este segmento en el corto y mediano plazo.



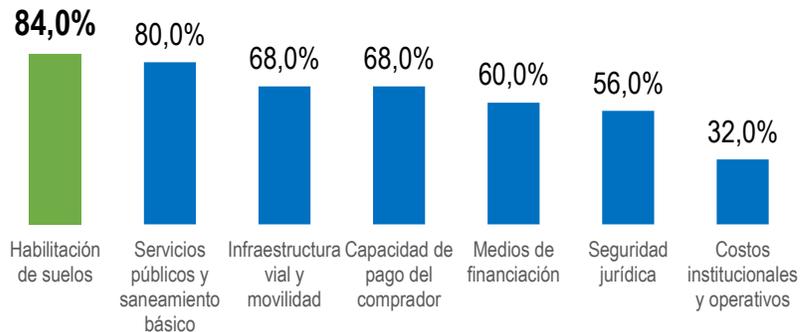
*Sobre la demora en la expedición del decreto para los nuevos subsidios No Vis, ¿en qué porcentaje considera se han visto impactados los procesos de escrituración?*

Se observa una alta afectación en los procesos de escrituración de las empresas encuestadas. Sin embargo, con la promulgación del Decreto 1233, del 14 de septiembre de 2020 se autorizó las coberturas para créditos hipotecarios de vivienda nueva No VIS, mejorando el escenario para el desempeño del sector.



## ¿Cuáles son los factores que dificultan la oferta de proyectos de vivienda de interés social?

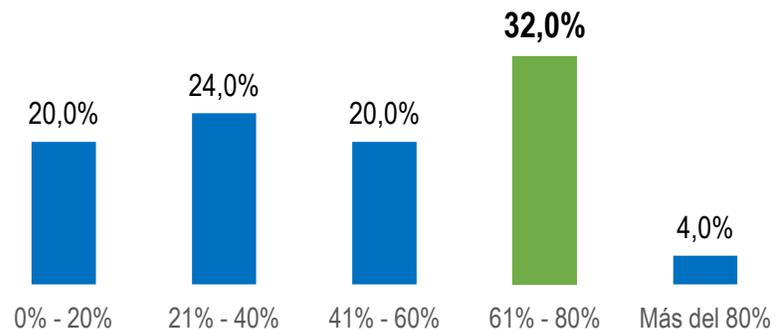
Los empresarios manifiestan dificultades importantes para el desarrollo de nuevos proyectos, principalmente por factores de habilitación de suelos y servicios públicos.



Nota: Porcentaje de empresarios que calificó cada factor como importante.

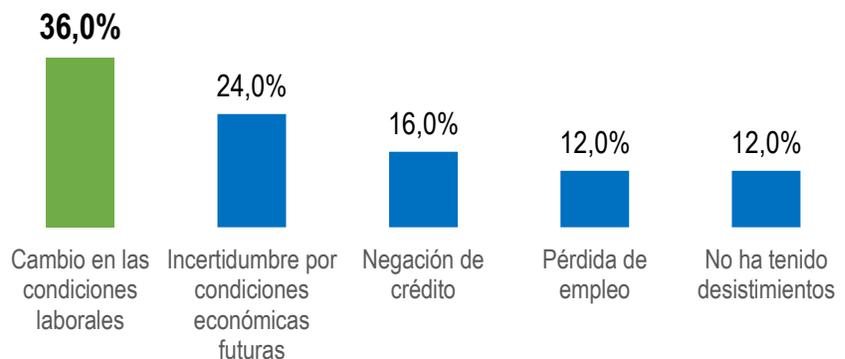
## ¿Qué porcentaje de sus ventas del 2020 considera van a llegar a escrituración?

La situación de aislamiento preventivo impactó directamente el sector de la construcción afectando los niveles de escrituración en la mayoría de sus proyectos.



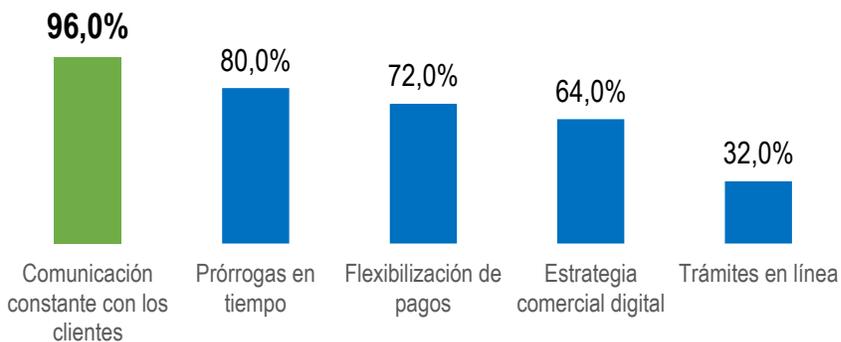
## ¿Cuál ha sido la principal razón reportada por los potenciales compradores para desistir de la compra?

Existe alta incertidumbre sobre la evolución de la pandemia y los efectos de mediano plazo en el mercado laboral y en la capacidad de endeudamiento de los hogares.



## Las estrategias utilizadas para evitar desistimientos son:

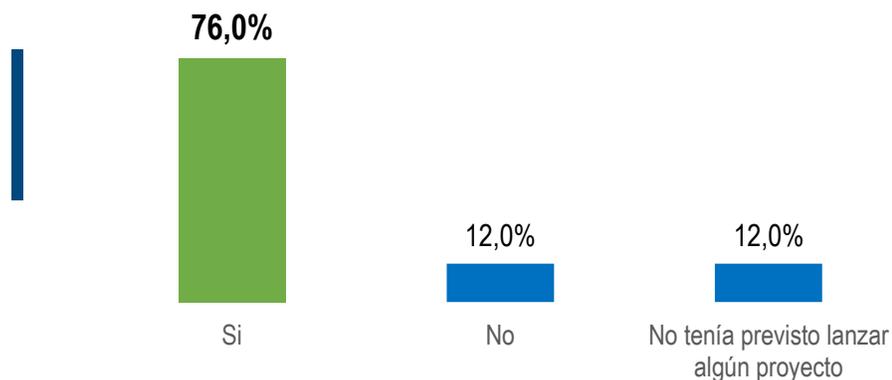
El nuevo escenario económico obligó a las empresas a generar nuevos mecanismos para la venta de sus proyectos. La comunicación constante con los clientes ha sido la principal estrategia de las constructoras para sostener la negociación.



Nota: Porcentaje de empresarios que calificó cada estrategia como importante.

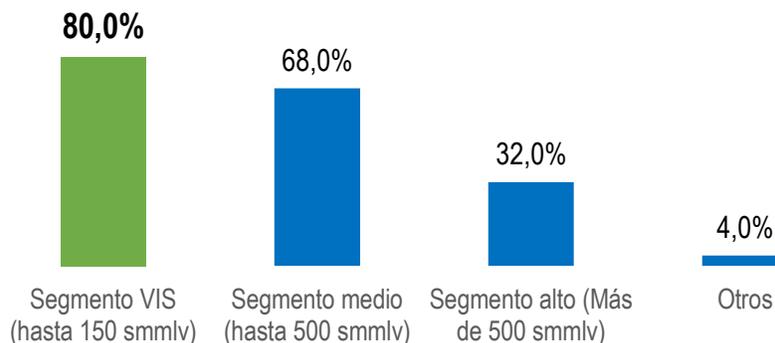
## Dada la coyuntura por cuenta de las medidas del aislamiento preventivo, ¿retrasó el lanzamiento de algún proyecto en el 2020?

Se aprecia una afectación en el nivel de oferta nueva que se preveía lanzar al mercado durante el 2020, como consecuencia de la situación económica actual.



## En el próximo año, ¿en qué segmento del mercado tiene pensado lanzar sus proyectos?

Se aprecia un nivel de optimismo frente a la situación económica para el año 2021, a través de nuevos proyectos que se esperan lanzar al mercado especialmente en el segmento VIS.



Nota: respuesta de selección múltiple.

*Sobre el Plan de Acción para reactivar el sector de la construcción, son consideradas como importantes las siguientes medidas:*

Los empresarios proponen múltiples medidas para alcanzar la dinámica registrada antes de la pandemia. Resalta el incentivo para la compra de vivienda del segmento medio, en la cual está concentrada la mayor oferta del mercado en Santander.



Nota: Porcentaje de empresarios que calificó cada acción como importante.

*Los principales obstáculos para la evolución de las empresas en el 2020 son:*

El fortalecimiento del mercado de crédito es considerado un factor fundamental para el negocio de la construcción de vivienda. Es claro que se necesita una política nacional que estimule la demanda de los hogares a través de mejores condiciones de empleo y de acceso al financiamiento de vivienda.



Nota: Porcentaje de empresarios que calificó cada obstáculo como importante.

*¿Qué mecanismos de cobertura de riesgo pueden ser convenientes para fortalecer la capacidad de crédito de los compradores?*

*Fortalecer el acceso al crédito hipotecario o leasing habitacional mediante garantías crediticias, son los instrumentos que han mostrado mayor efectividad para mejorar el perfil del crédito del hogar. Se necesita su implementación y sostenimiento en el tiempo para reactivar el sector.*

