

Situación Inmobiliaria 2025

Índice

01 Dinámica reciente del sector de la construcción de vivienda nueva

02 El mercado de vivienda usada: el papel del arrendamiento

03 Los precios y los costos de la vivienda

04 Los hogares: una caracterización de la demanda

05 Las perspectivas de la vivienda nueva

06 El mercado no residencial

01

Dinámica reciente del sector de la construcción de vivienda nueva

¿Qué te espera en esta sección?

- 1 Evolución reciente de las ventas de vivienda.
- 2 Relación entre oferta, precios y descuentos en el sector.
- 3 Tendencias en el desarrollo de proyectos VIS y No VIS.
- 4 Crecimiento del inventario de viviendas terminadas sin vender.
- 5 Distribución regional del stock de vivienda y su rotación en el mercado.
- 6 La evolución de certificaciones de sostenibilidad en la construcción.

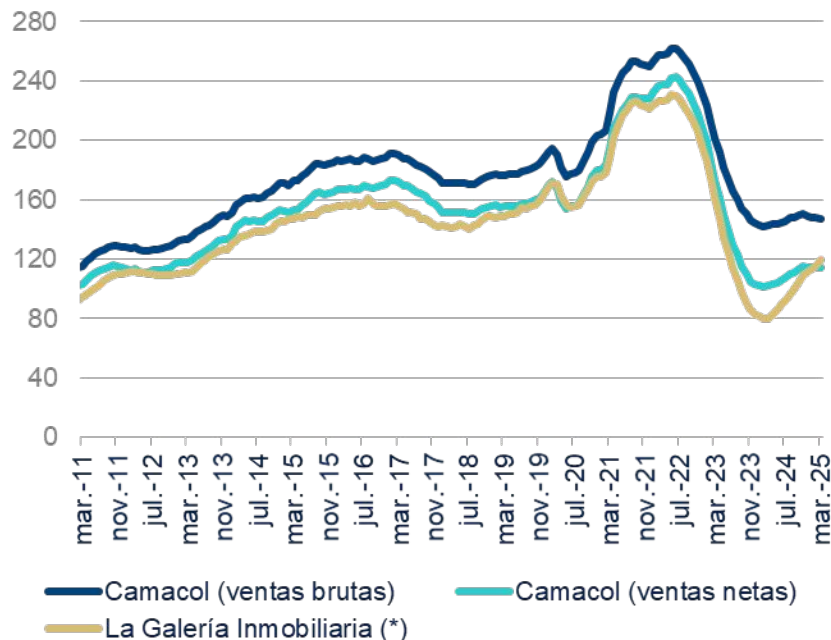


Conclusión clave

Las ventas de vivienda han comenzado a mostrar señales de recuperación, aunque aún no se consolidan plenamente, con una **evolución más favorable en el segmento No VIS**. La oferta se mantiene en niveles reducidos, ajustándose a la demanda, con la cual ha mostrado una mayor correlación desde inicios de esta década, lo que ha **evitado una acumulación excesiva de inventarios**. Sin embargo, el stock de viviendas sin vender ha aumentado, con diferencias según la región. Los constructores, por su parte, **exigen un mayor porcentaje de preventas antes de iniciar obras**, mientras que la disminución en los desistimientos podría impulsar nuevos proyectos con buenos registros de ventas anticipadas.

En 2024, inició la gradual recuperación de las ventas, que se detuvo a finales del año. El año 2025 arrancó con buenas noticias en No VIS, no tanto en VIS

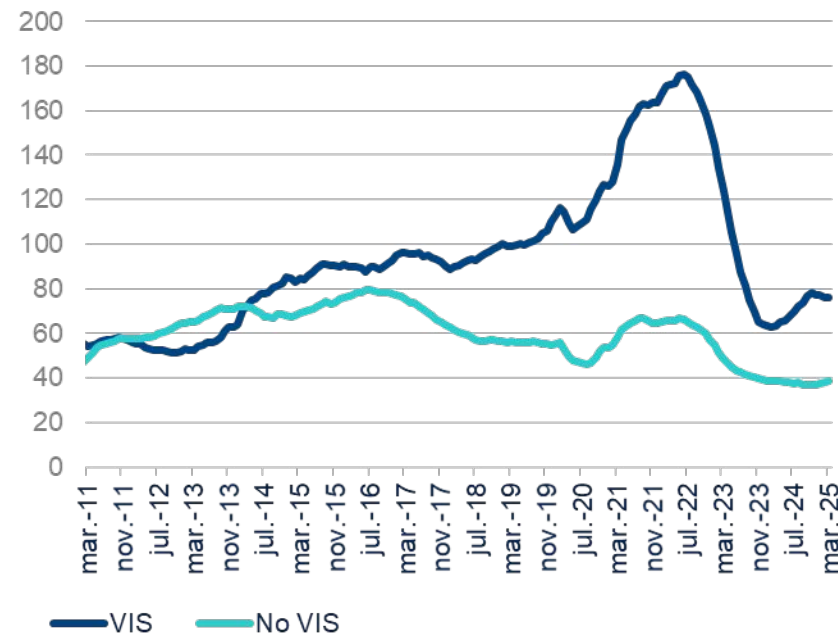
VENTAS DE VIVIENDAS NUEVAS (MILES DE UNIDADES ANUALES)



(*): La medida de La Galería Inmobiliaria siempre se refiere a ventas netas.

Fuente: BBVA Research con datos del Coordinada Urbana de Camacol y La Galería Inmobiliaria.

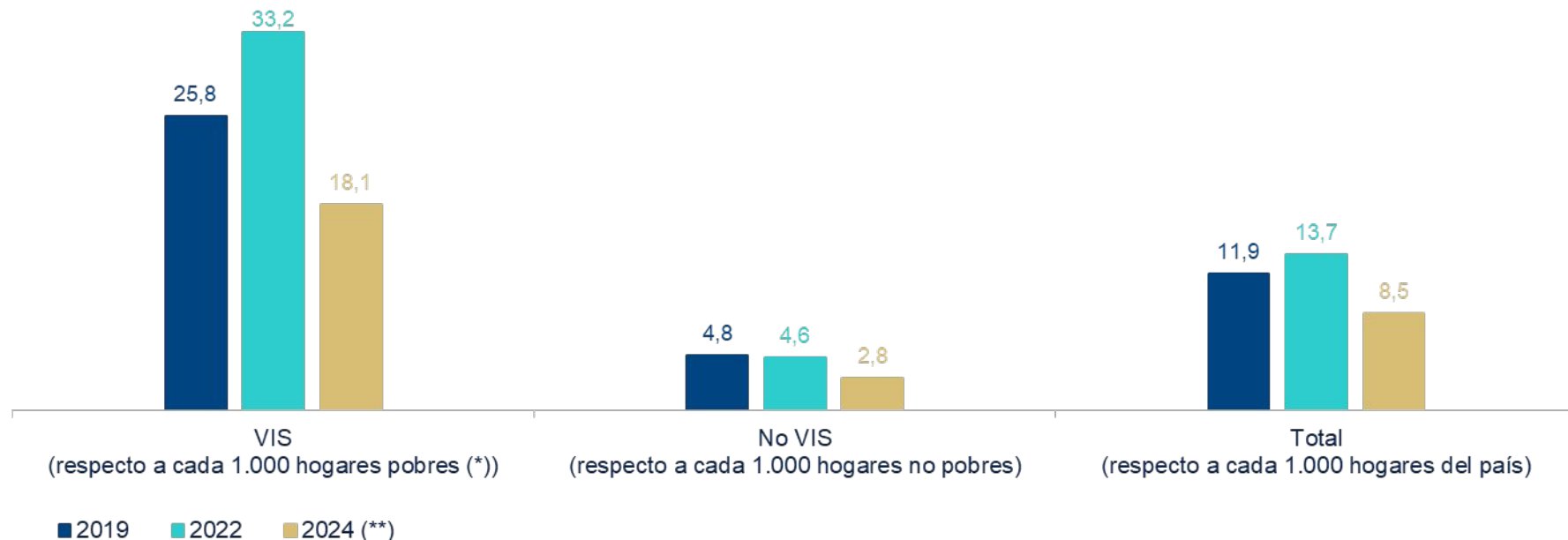
VENTAS DE VIVIENDAS NUEVAS: COMPOSICIÓN (MILES DE UNIDADES ANUALES, VENTAS NETAS CAMACOL)



El país pasó de vender 33 viviendas VIS por cada 1.000 hogares pobres (*) en 2022 a 18 en 2024. La caída en ventas No VIS también fue importante

VENTAS DE VIVIENDA NUEVAS: COMPARACIÓN CON EL STOCK HOGARES

(POR CADA 1.000 HOGARES)

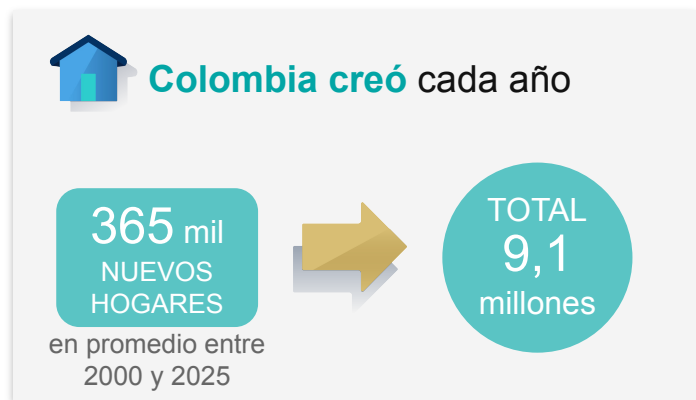


(*) Los hogares pobres en Colombia se definen con la línea de pobreza monetaria nacional del informe de pobreza monetaria anual del DANE. La línea de pobreza se actualiza cada año con precios de la canasta de bienes que forman la línea. (**): Para 2024, se usaron los hogares pobres del reporte de pobreza de 2023.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Uno de cada tres hogares formados desde el año 2000 no accedió a vivienda formal

FORMACIÓN ANUAL DE HOGARES EN COLOMBIA Y LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS FORMALES (2000-2024)

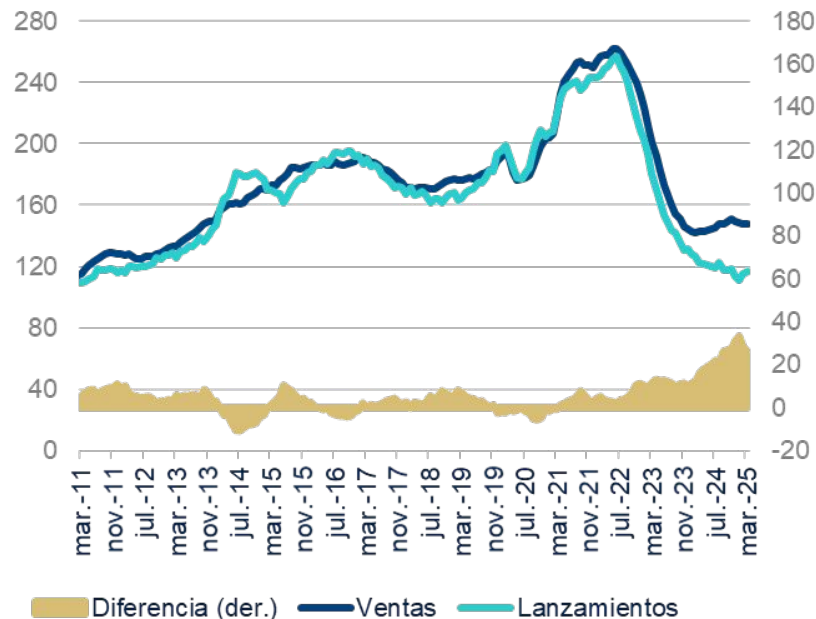


(*): Estimación de BBVA Research con base en las licencias de construcción otorgadas para vivienda.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Por lo tanto, el restante fue cubierto con **construcción informal (que posiblemente generó los aumentos de los déficit cualitativos)** y un aumento del déficit habitacional cuantitativo.

Los lanzamientos cayeron más que las ventas, ayudando a la menor generación de inventarios terminados de vivienda nueva

VENTAS Y LANZAMIENTOS DE VIVIENDA NUEVA (MILES DE UNIDADES BRUTAS ANUALES)



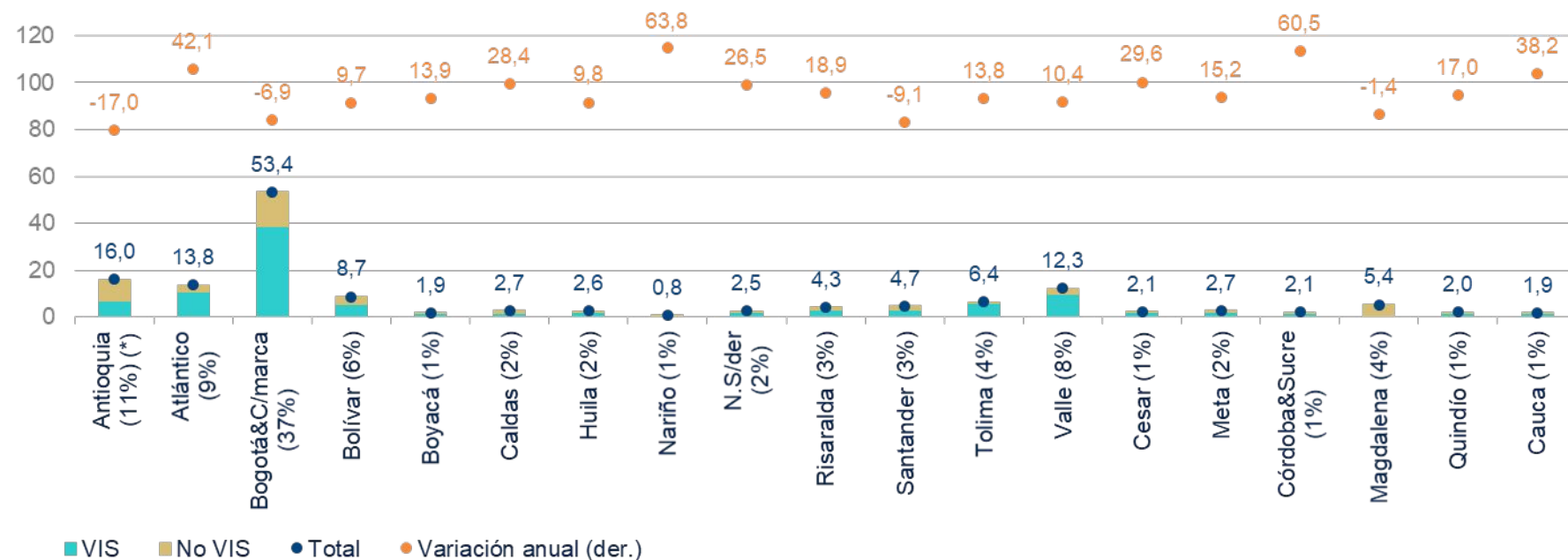
LAS VENTAS, LOS LANZAMIENTOS Y LAS INICIACIONES

- Las ventas brutas de vivienda crecieron **2,7% en 2024**, después de una caída del 37,7% que habían tenido en 2023.
- Los lanzamientos se mantuvieron cayendo: **37,1 en 2023 y 13,5% en 2024**. Esto refleja que aún se mantiene un elevado grado de incertidumbre en el sector, pues la recuperación de las ventas en 2024 fue marginal, sin mostrar todavía una tendencia convincente de reactivación.
- Las iniciaciones de vivienda también cayeron **tanto en 2023 (-22,6%) como en 2024 (-7,3%)**, en línea con un menor stock de proyectos en venta.

Las regiones con mayor recuperación en ventas son Nariño, Córdoba&Sucre y Atlántico. Antioquia, Santander y Bogotá&C/marca se mantienen rezagadas

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA: POR REGIÓN

(MILES DE UNIDADES BRUTAS ANUALES ACUMULADAS A FEBRERO DE 2025; % DE VARIACIÓN ANUAL RESPECTO A AC. A FEB-24)



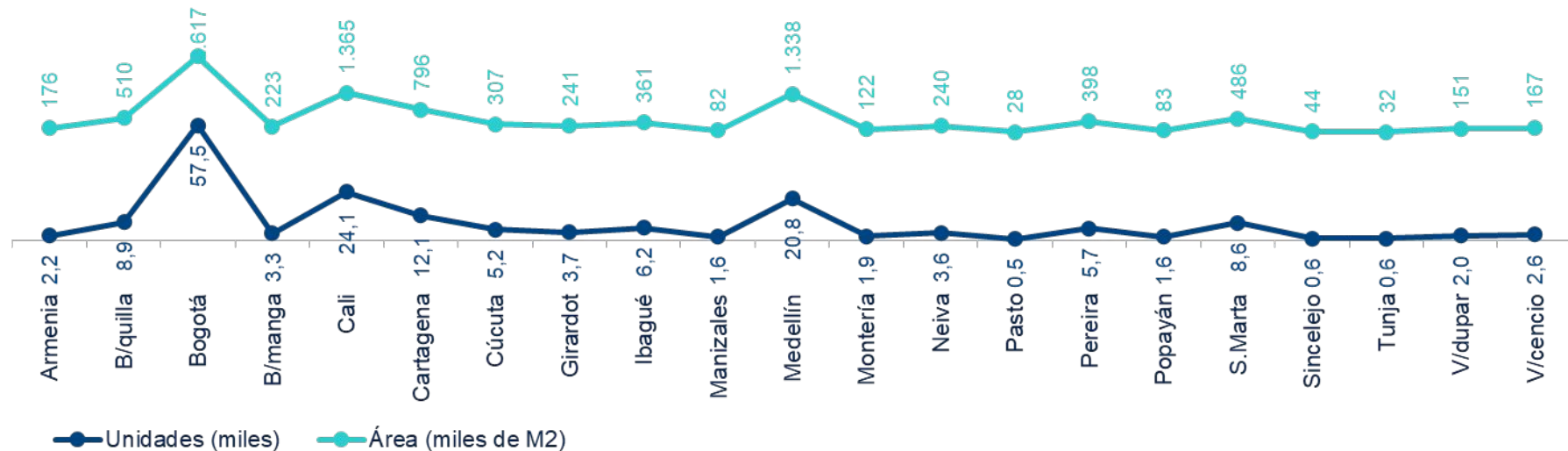
(*): Es la participación de las ventas de cada región en el total del país.

Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana - Camacol.

La oferta ahora es más exigente y requiere un mayor porcentaje de ventas para iniciar obras...

VIVIENDAS NUEVAS VENDIDAS SIN INICIO DE NINGÚN TIPO DE OBRA

(MILES, DICIEMBRE 2024)

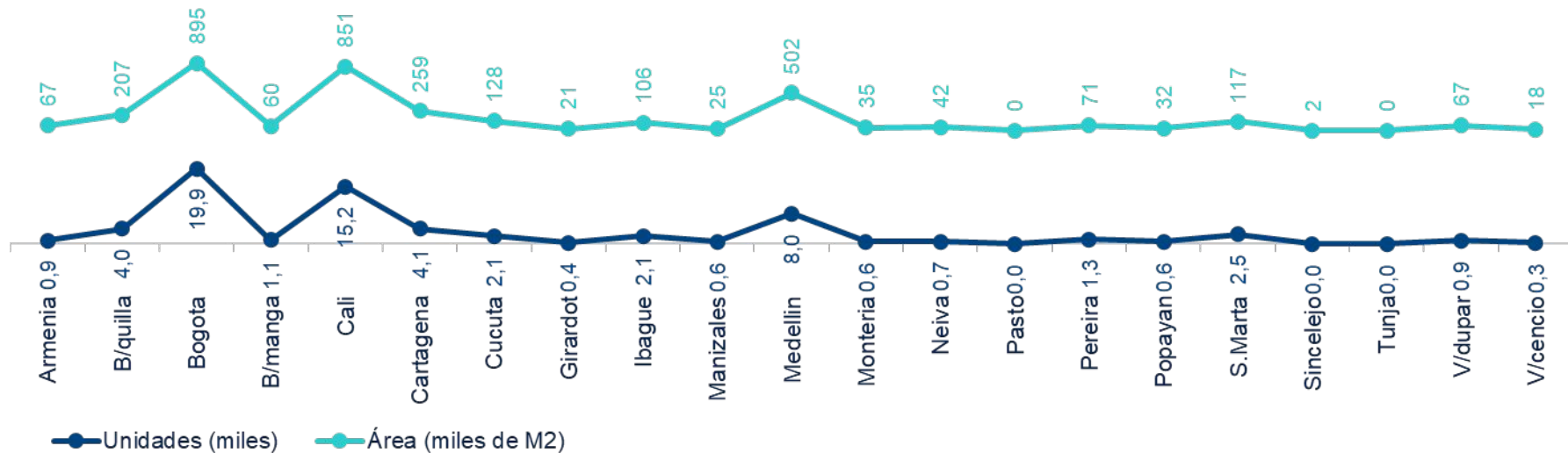


Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

...En 2024, las unidades de vivienda en proyectos que no habían iniciado ninguna obra se ubicó en el 172% de los lanzamientos del año. Al contrario, en 2018 se ubicaban en el 89% de los lanzamientos de ese año.

Aún seleccionando proyectos con ventas elevadas (80% vendido), había 65 mil viviendas vendidas sin iniciar obras (3,5m. m²) en dic-24

VIVIENDAS NUEVAS VENDIDAS EN PROYECTOS CON 80% VENDIDO, SIN INICIO DE NINGÚN TIPO DE OBRA (MILES, DICIEMBRE 2024)



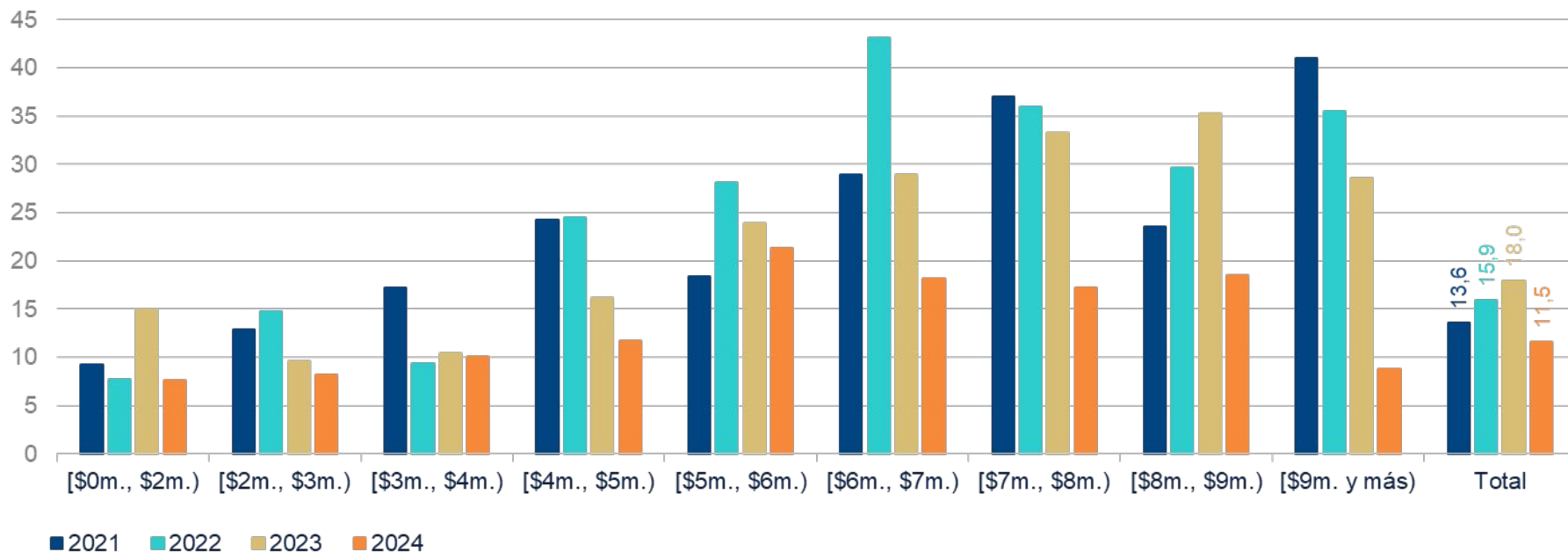
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

En 2024, las unidades de vivienda en proyectos que no habían iniciado ninguna obra y tenían al menos el 80% vendido se ubicó en el 65% de los lanzamientos del año. Al contrario, en 2018 se ubicaban en el 33% de los lanzamientos de ese año.

El ajuste de la oferta hizo posible que, en un año de bajas ventas de vivienda, como fue 2024, los descuentos ofrecidos en la venta fueran menores

PROYECTOS CON DESCUENTO: POR RANGOS DE PRECIOS

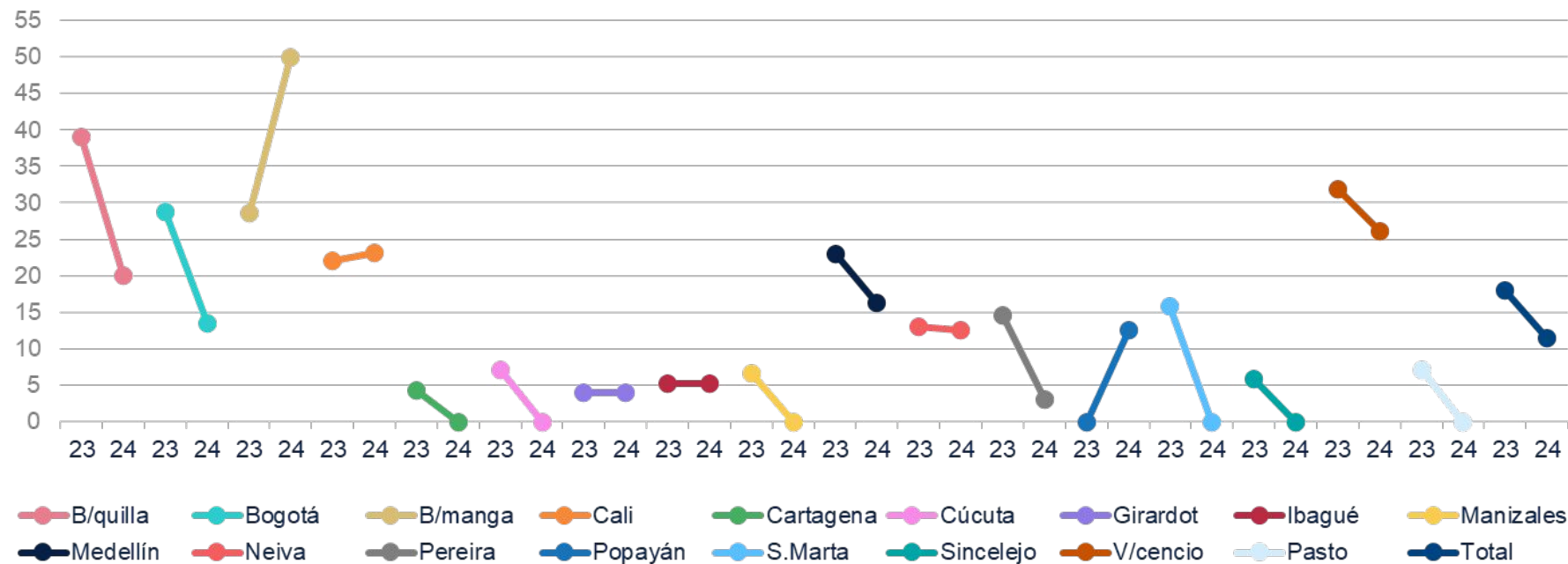
(% DEL TOTAL DE PROYECTOS LANZADOS; RANGO DE PRECIO EN MILLONES DE PESOS POR METRO CUADRADO)



El porcentaje de proyectos con descuento se redujo en casi todas las ciudades, con excepciones claras en B/manga y Popayán y algo en Cali

PROYECTOS CON DESCUENTO: POR CIUDAD

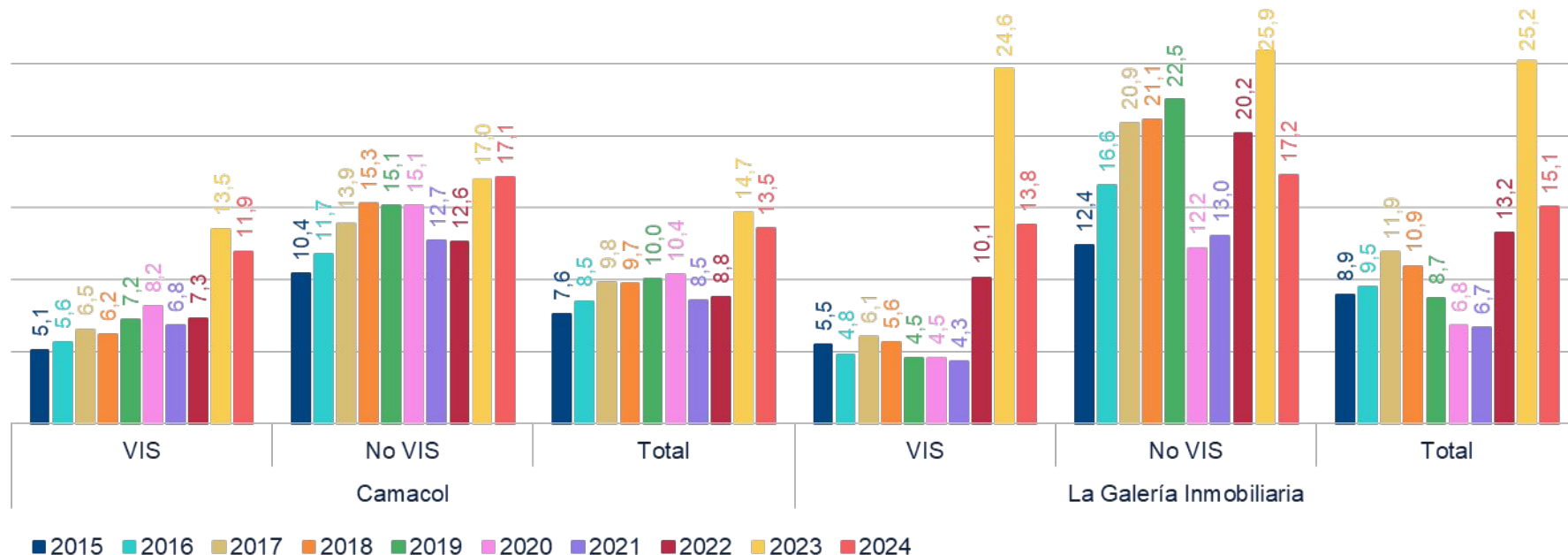
(% DEL TOTAL DE PROYECTOS LANZADOS)



Las señales son un poco diferentes según la fuente, pero, en general, está aumentando gradualmente la velocidad de la comercialización de la vivienda

VELOCIDAD DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VIVIENDA NUEVA: POR TIPO

(NÚMERO DE MESES NECESARIOS PARA VENDER LA OFERTA DISPONIBLE AL CIERRE DE CADA AÑO SEGÚN VENTAS DE ESE AÑO)

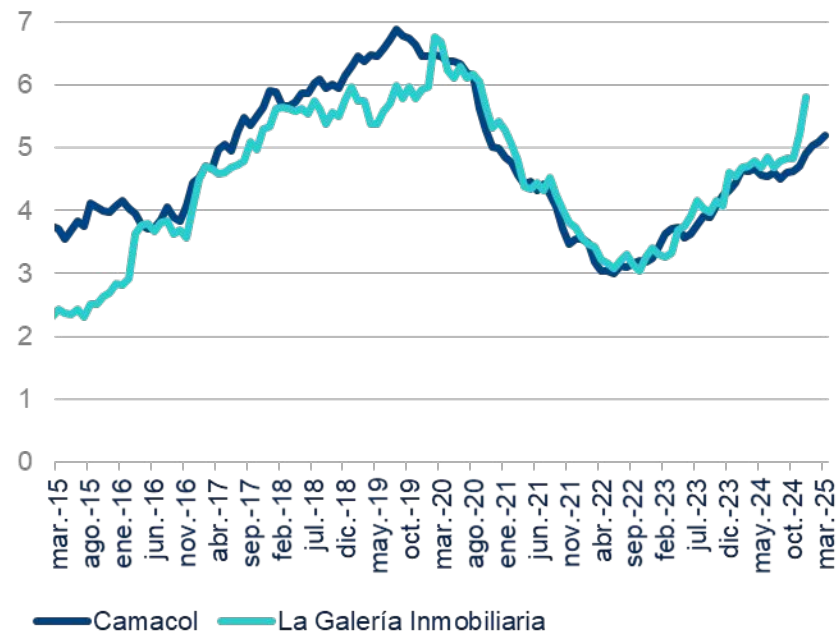


(*) Camacol reporta ventas brutas, mientras que la Galería Inmobiliaria utiliza ventas netas. Esta diferencia metodológica puede llevar a interpretaciones distintas sobre la velocidad de comercialización.
Fuente: BBVA Research con datos del Coordinada Urbana de Camacol y La Galería Inmobiliaria.

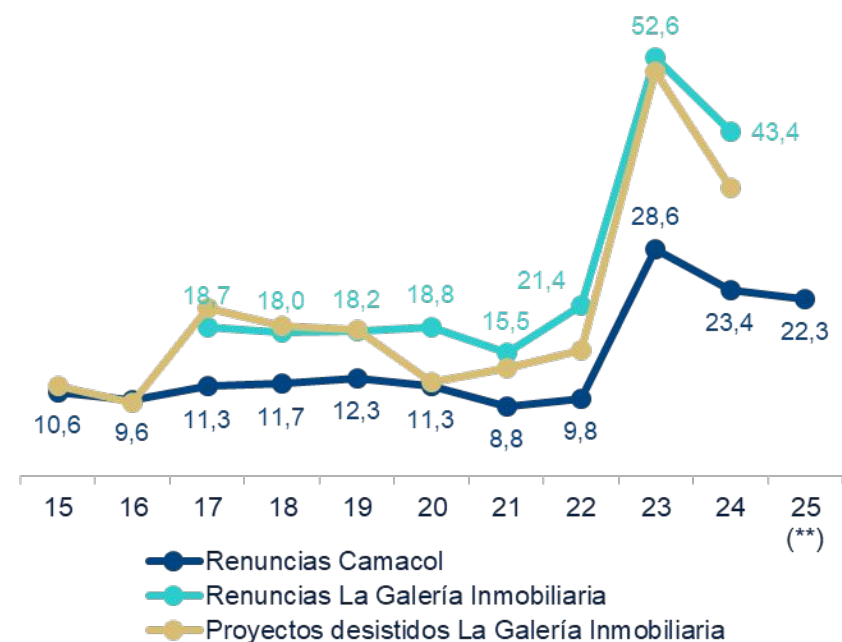
Las viviendas terminadas sin vender están creciendo pese a que las renuncias de compra de vivienda son cada vez menores

UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER

(% DE LA OFERTA TOTAL (*))



RENUNCIA COMPRA Y DESISTIMIENTO PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN (% DE LAS VENTAS Y DE LA OFERTA (**))



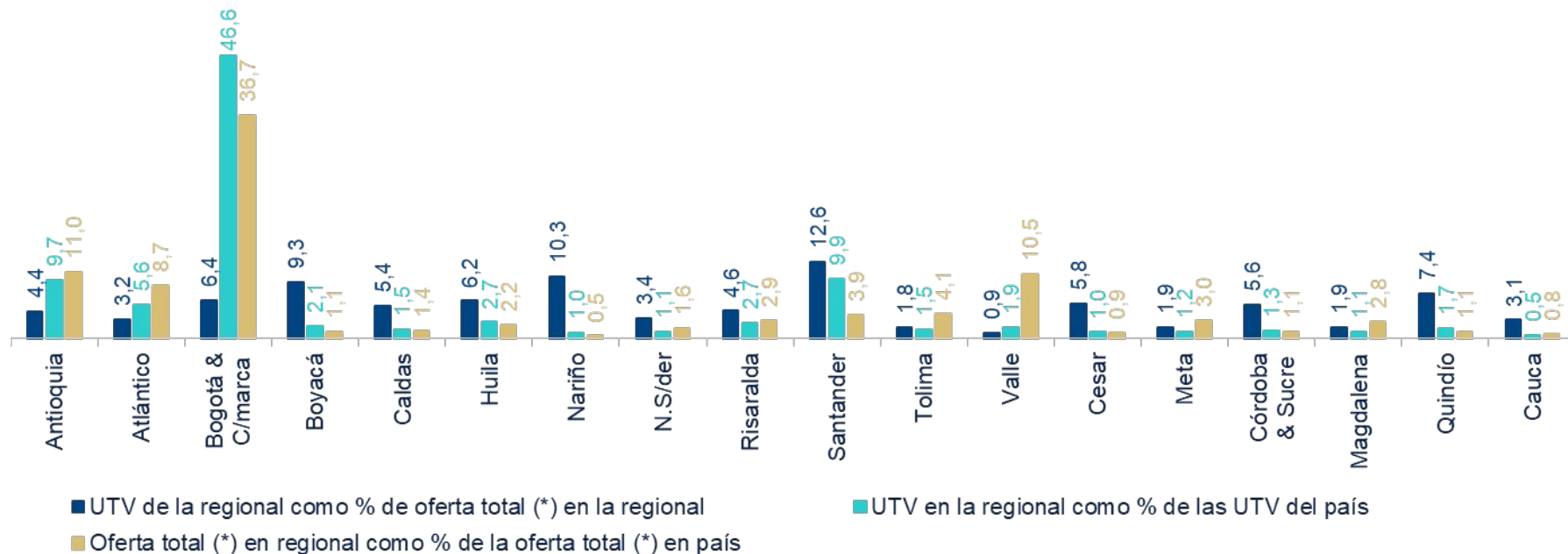
(*): Incluye la oferta de viviendas en cualquier etapa, desde lanzamientos sin obras hasta terminadas sin vender. (**): Datos a febrero de 2025.

Fuente: BBVA Research con datos del Coordinada Urbana de Camacol y La Galería Inmobiliaria.

Bogotá&C/marca y S/der concentran las unidades terminadas sin vender del país. Al contrario, Tolima, Valle, Meta y Magdalena tienen pocas de ellas

UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER —UTV—: POR REGIONAL

(% DE LA OFERTA TOTAL (*) O DE LAS UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER)



(*): Incluye la oferta de viviendas en cualquier etapa, desde lanzamientos sin obras hasta terminadas sin vender.

Fuente: BBVA Research con datos del Coordinada Urbana de Camacol.

02

El mercado de vivienda usada: el papel del arrendamiento

¿Qué te espera en esta sección?

- 1 Evolución del mercado de vivienda usada.
- 2 Crecimiento del arriendo frente a la propiedad y su distribución en las principales ciudades.
- 3 Precios de los arriendos.
- 4 Tiempos de venta y arriendo de inmuebles usados.
- 5 Diferencias regionales en la oferta y demanda de vivienda usada.



Conclusión clave

El número de hogares en arriendo supera al de propietarios, con una mayor concentración en las principales ciudades. La **oferta de vivienda usada se ha reducido**, lo que ha impulsado el **alza en los precios de los arriendos**, aumentando la rentabilidad de la inversión residencial para alquiler. **Los tiempos de venta y arriendo de inmuebles usados han disminuido**, reflejando una mayor demanda en un contexto de menor construcción de vivienda nueva.

Ahora, más hogares viven en arriendo (7,3 m.) que en propiedad (7,1 m. ^(*)): al año se pagan cerca de 60 billones de pesos en arriendos

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA: ARRIENDO Y PROPIA ^(**)

(% DEL TOTAL DE LOS HOGARES, 2023)



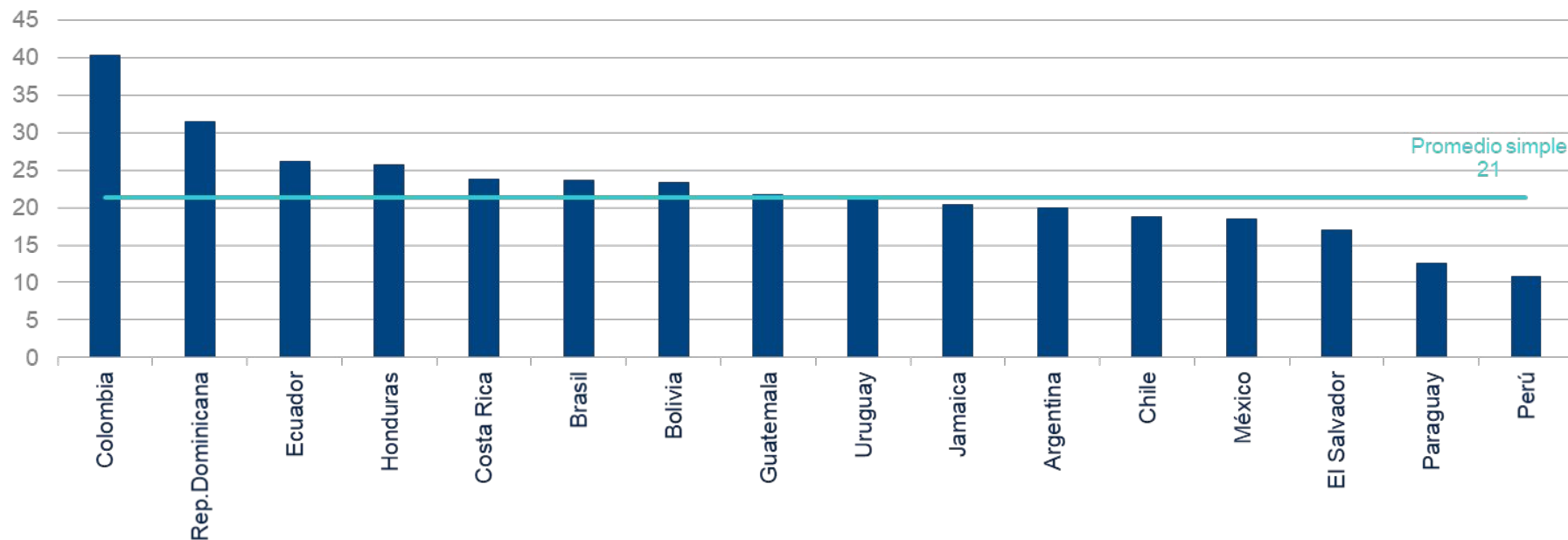
(*) : Cifra de la GEIH del DANE. (**) : La categoría Propia incluye las propiedades en hipoteca y completamente pagadas.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Colombia sobresale en el contexto latinoamericano como la economía en donde más hogares viven en arriendo

HOGARES QUE VIVEN EN ARRIENDO EN LATINOAMÉRICA

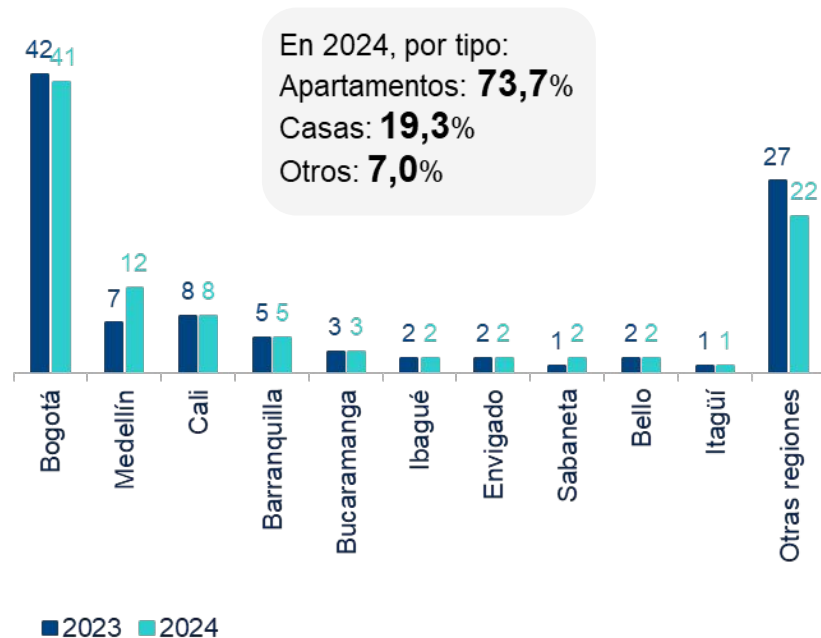
(% DEL TOTAL DE LOS HOGARES, 2023 O AÑO MÁS RECIENTE)



Las principales ciudades concentran el mercado de vivienda usada, con Bogotá destacándose especialmente en las búsquedas para la compra

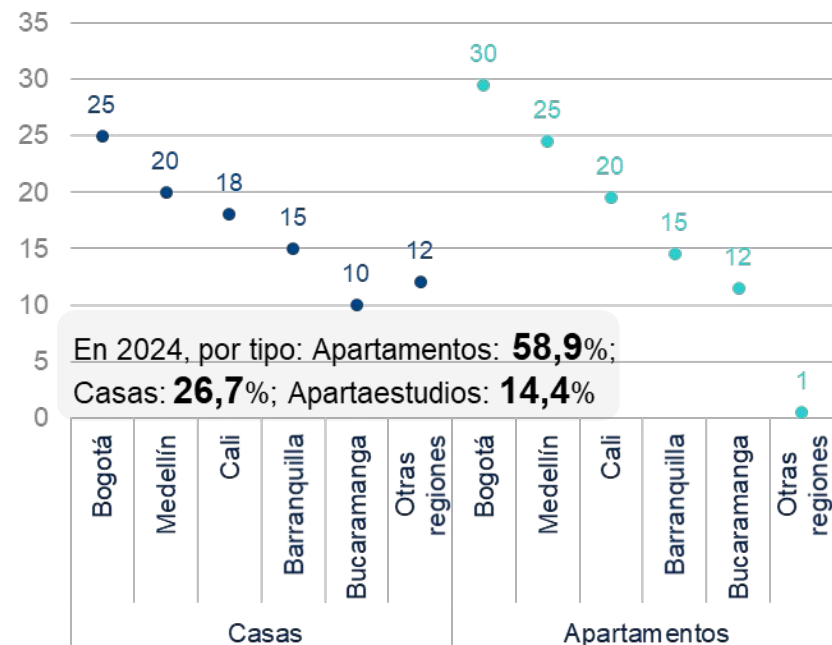
BÚSQUEDAS DE INMUEBLES PARA LA COMPRA

(% DEL TOTAL DE BÚSQUEDAS NACIONALES ^(*))



BÚSQUEDA DE INMUEBLES PARA ARRIENDO

(% DEL TOTAL DE BÚSQUEDAS NACIONALES ^(*))



(*) Ciencudras no reporta en sus informes el total de búsquedas anuales, sino solamente la participación regional en el 100% de las búsquedas.

Fuente: BBVA Research con datos de Ciencudras.

El arrendamiento sigue siendo una opción rentable para la inversión en vivienda: su mejor comportamiento del precio y las tendencias en la demanda

"Generaciones como los millennials están viendo el arrendamiento como una opción viable, no solo como una necesidad, sino también como una inversión de bajo riesgo."

— Mario Ramírez, presidente de Fedelonjas.

"La vivienda turística o de corta estancia ha crecido debido a plataformas como Airbnb, pero es fundamental que se cumplan las normativas locales y que las comunidades de propiedad horizontal estén de acuerdo con este tipo de uso."

— Mario Ramírez, presidente de Fedelonjas.

"El arrendamiento sigue siendo un modelo atractivo y seguro, especialmente para aquellos que no pueden acceder a crédito o prefieren una mayor movilidad."

El Colombiano.

"Medellín y otras ciudades turísticas han visto crecer la modalidad de vivienda turística tipo Airbnb, pero es clave respetar normativas locales y comunidades de propiedad horizontal."

— Aptuno.com

"La pandemia y la inseguridad hacen que los hogares prefieran realizar actividades sin salir de casa, aumentando la comercialización de inmuebles con áreas comunes bien dotadas."

— MUBRICK.

"Alta demanda en zonas como Chapinero (Bogotá) y El Poblado (Medellín) impulsó el mercado de arriendos en 2024, aunque también generó presión sobre los precios."

— CienCuadras.com.

"Fincaraíz cerró el 2024 con más de 87 millones de visitas y 725 millones de páginas vistas para comprar o arrendar propiedades, demostrando la fuerte digitalización del mercado inmobiliario."

— Portal Fincaraiz.com.co.

"La colocación de inmuebles en arriendo ha venido aumentando en Bogotá y ciudades principales debido a la notoria disminución en la construcción de vivienda nueva."

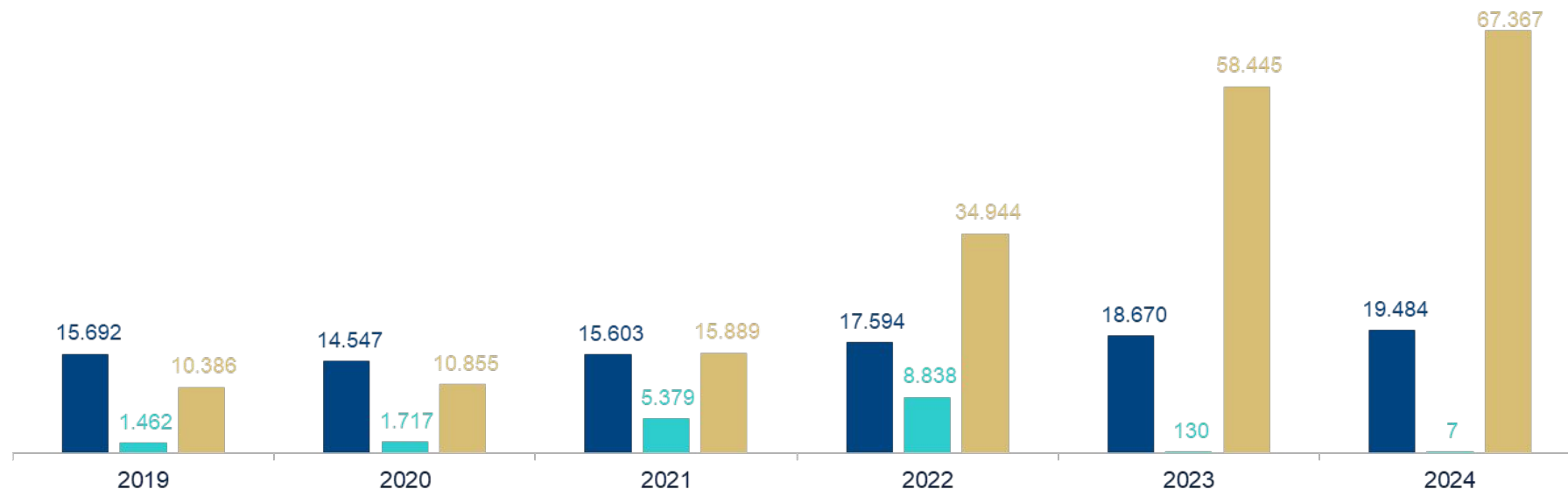
— Asociación para el Fomento y Desarrollo Inmobiliario (AFYDI).

"La movilidad laboral y la flexibilidad habitacional impulsarán la compra de propiedades destinadas a alquiler, consolidando esta tendencia como una fuente de ingresos pasivos estables".

OIKOS y Viventa

Los turistas cada vez rentan más apartamentos para estancias cortas (viviendas turísticas): un impulso adicional para la inversión en vivienda

PRESTADORES TURÍSTICOS: ALOJAMIENTO (NÚMERO)



■ Establecimientos de alojamiento turístico ■ Otro tipo de hospedajes turísticos no permanentes (*) ■ Viviendas turísticas

(*): Unidades de alojamiento que no son parte de las categorías tradicionales como hoteles, moteles, hostales o pensiones. Estos hospedajes incluyen opciones como: Apartamentos turísticos, Cabañas, Fincas, turísticas, Campings, Albergues, Casas rurales.

Fuente: BBVA Research con datos de Registro Nacional de Turismo en Datos Abiertos.

Si bien, la inversión institucional para arrendamiento aún enfrenta grandes desafíos



Barreras:

- ✗ Falta de **regulación específica**: Ley 820 no contempla este tipo de proyectos.
- ✗ **Inseguridad jurídica** para inversionistas y operadores.
- ✗ **No hay mercado secundario** para venta de activos estabilizados (baja liquidez).
- ✗ Financiadores **perciben alto riesgo** y falta de datos operativos.
- ✗ El modelo de venta tradicional sigue siendo más rentable y dominante.
- ✗ **Poca experiencia operativa profesionalizada** en el país.
- ✗ Ausencia de **incentivos fiscales, financieros o urbanísticos**. Intentos de reforma normativa han fracasado.



¿Qué hacen otros países que Colombia no?

- ✓ En **Chile y México** existen **vehículos de inversión institucionales activos** en multifamily.
- ✓ Cuentan con **mercados secundarios** y exit strategies claras para inversionistas.
- ✓ **Gobiernos han ajustado marcos regulatorios** y promovido el multifamily como solución de vivienda.
- ✓ Mayor confianza en operadores con experiencia y proyectos estabilizados.
- ✓ Multifamily se considera un **activo institucional legítimo** y estratégico para fondos.



¿Qué hacer? – Recomendaciones clave



Crear **regulación diferenciada** para arrendamiento especializado y multifamily.

Fomentar la creación de un **mercado secundario** para activos estabilizados.

Capacitar operadores en **gestión profesional de activos y portafolios de renta**.

Promover **alianzas con family offices** y capital institucional flexible.



Establecer **incentivos fiscales y urbanísticos** para proyectos de renta institucional.

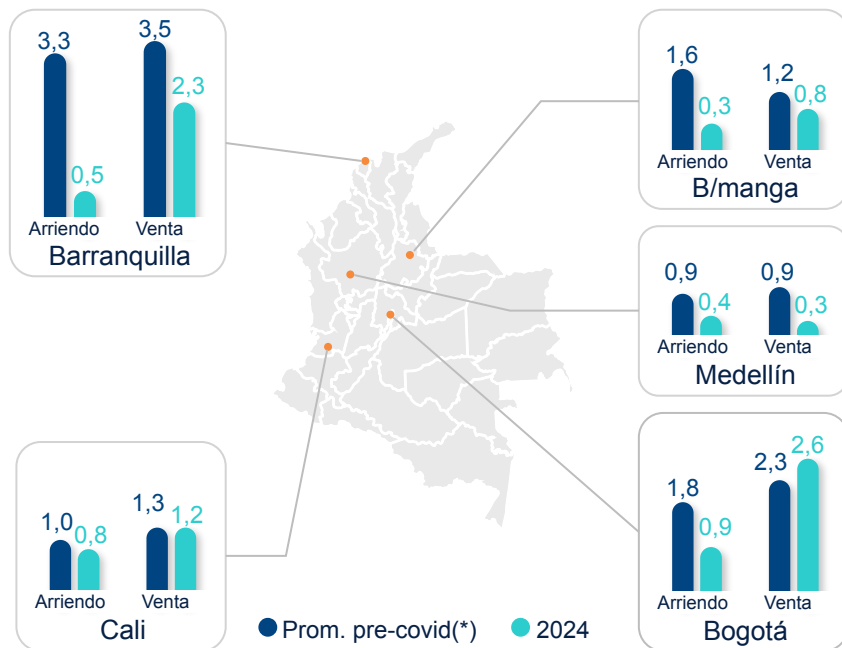
Diseñar productos financieros específicos desde banca y fondos de desarrollo.

Facilitar reconversiones de edificios comerciales en multifamily.

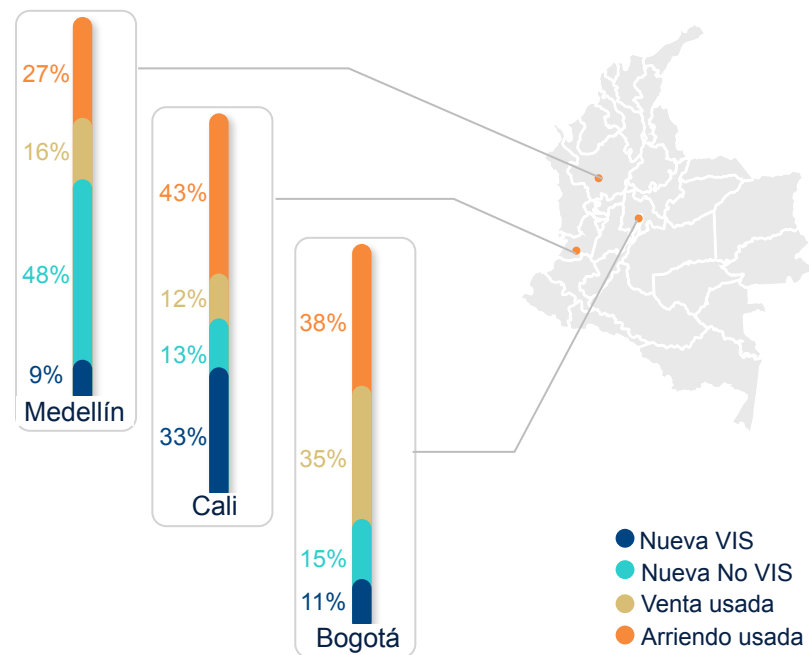
Visibilizar casos de éxito (ej. Nomad 77) para generar confianza y atraer inversión.

La oferta de vivienda usada para arriendo y para compra se redujo en el país: implicó presiones al alza sobre el precio de los arriendos, no tanto en la venta

VIVIENDAS EN MERCADO DE “USADOS”: OFERTA (% DEL STOCK TOTAL)



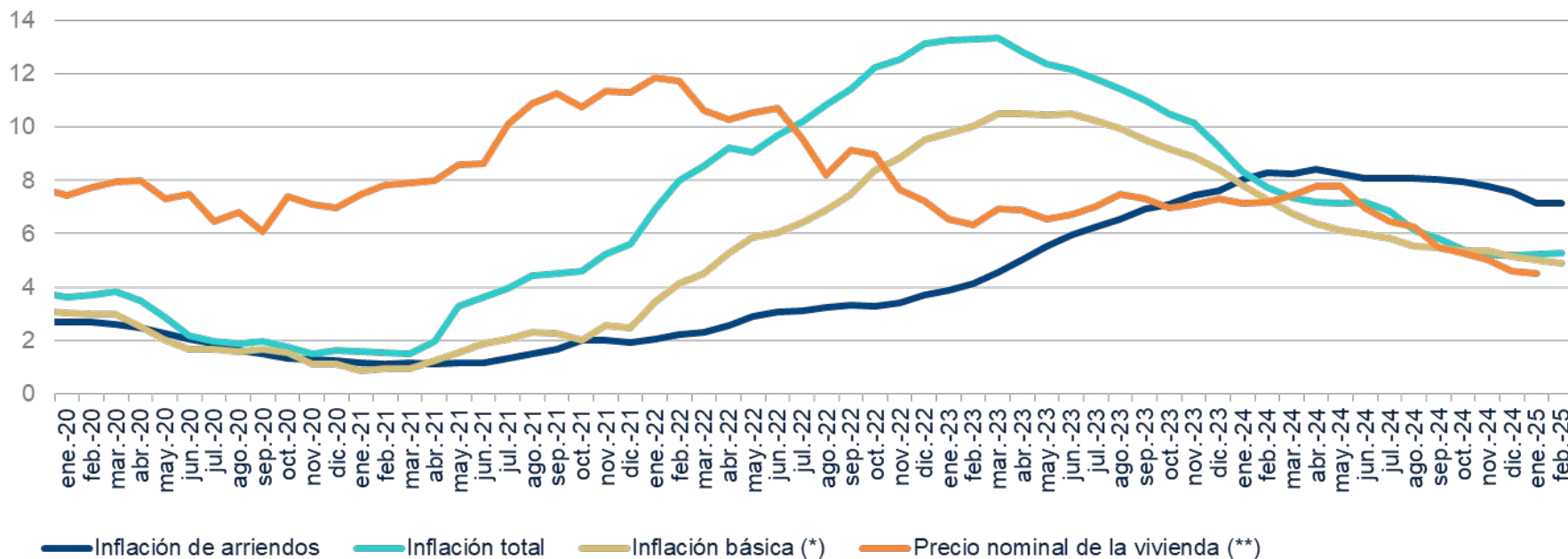
MERCADO DE VIVIENDA POR CIUDAD (% DEL NEGOCIO INMOBILIARIO POR CIUDAD, 2024)



(*): El período varía por ciudad según la disponibilidad de datos.
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

En efecto, los precios de los arriendos llevan casi dos años creciendo por encima de la inflación (total y básica^(*)) y los precios de la vivienda nueva^()**

INFLACIÓN DE ARRIENDOS, INFLACIÓN TOTAL, INFLACIÓN BÁSICA ^(*) Y PRECIOS DE LA VIVIENDA NUEVA ^()**
(VARIACIÓN ANUAL, %)



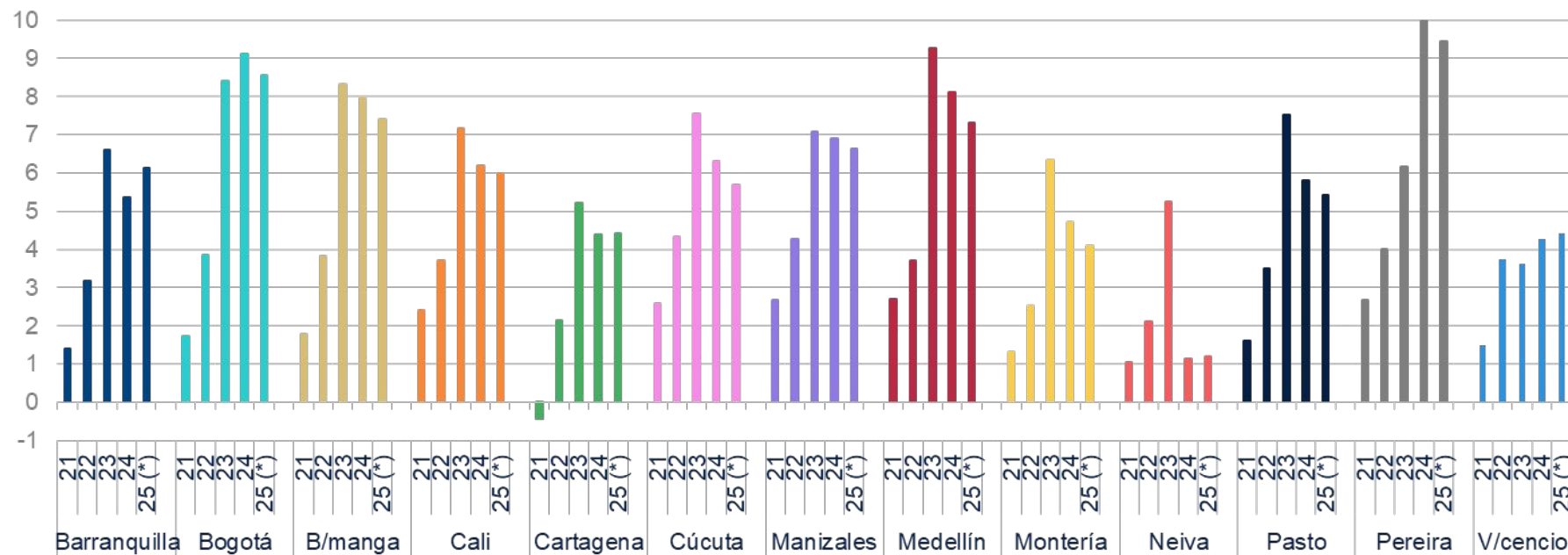
(*): Inflación sin alimentos ni regulados. (**): Precio de la vivienda nueva del Banco de la República, con información de La Galería Inmobiliaria.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE y el Banco de la República.

La mayoría de las ciudades, aunque no todas, muestran una desaceleración progresiva de la inflación de los arriendos

INFLACIÓN DE ARRIENDOS: POR CIUDAD

(VARIACIÓN ANUAL, %, FIN DE PERÍODO DE CADA AÑO (*))

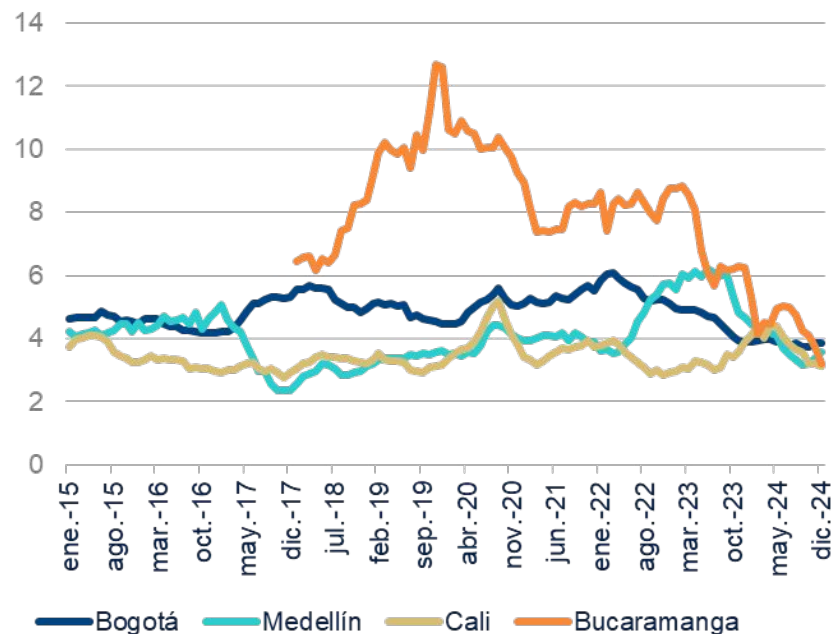


(*): Para 2025, el dato corresponde al mes de febrero.

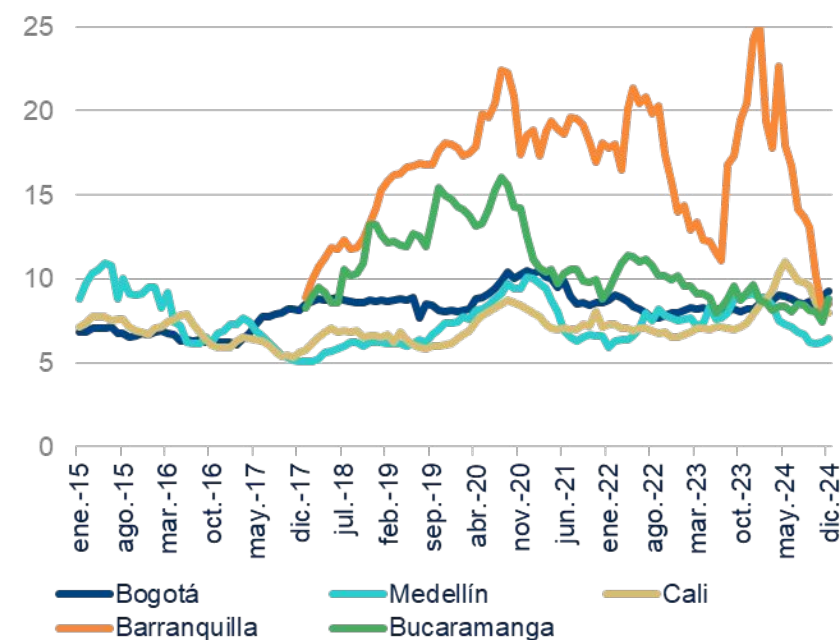
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Los tiempos de arriendo y venta de inmuebles usados se ubica en niveles bajos respecto a la historia: también es el resultado de la menor oferta nueva

TIEMPO PARA ARRENDAR UN INMUEBLE USADO (MESES)



TIEMPO PARA VENDER UN INMUEBLE USADO (MESES)



03

Los precios y los costos de la vivienda

¿Qué te espera en esta sección?

- 1 Evolución de los precios de la vivienda.
- 2 Diferencias en el precio por metro cuadrado entre ciudades y segmentos de vivienda.
- 3 Desaceleración en el crecimiento de costos de construcción.
- 4 Factores que impulsan la variación de costos en edificaciones residenciales y no residenciales.
- 5 Impacto de la mano de obra, transporte y materiales en la estructura de costos del sector.



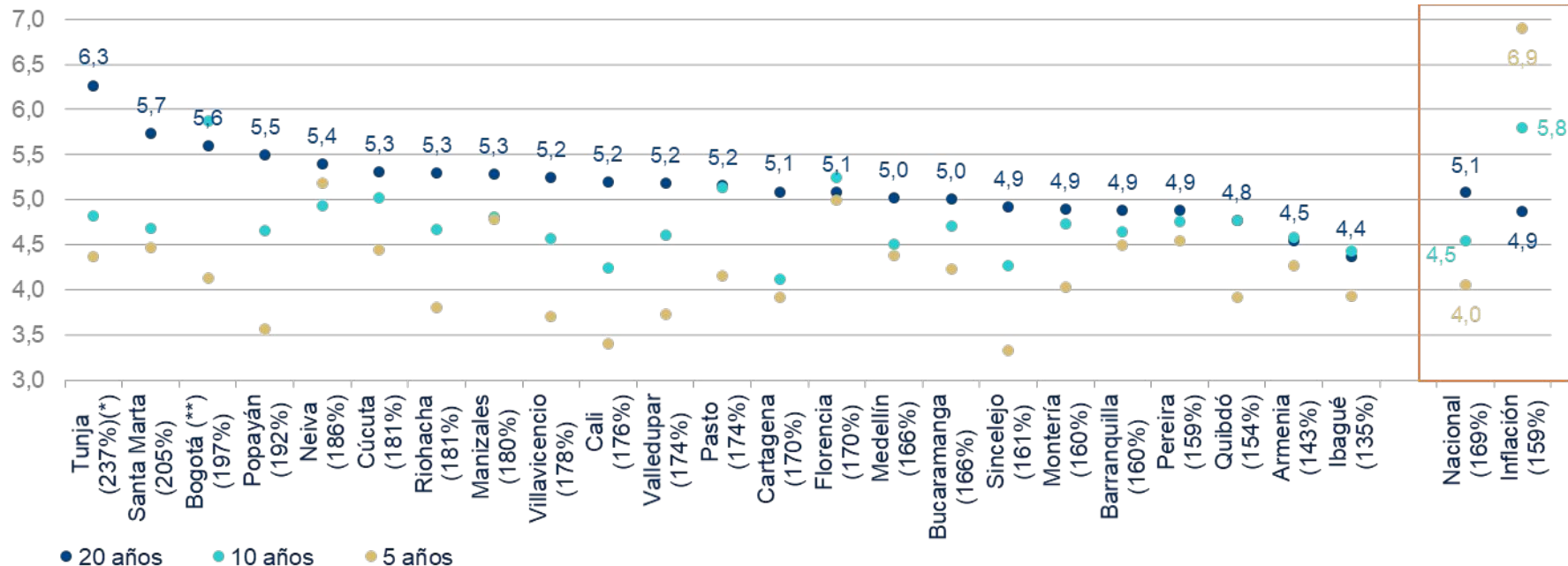
Conclusión clave

El precio de la vivienda nueva crece ligeramente por debajo de la inflación, con variaciones entre ciudades. **Los costos de la construcción se han desacelerado**, especialmente en edificaciones residenciales, mientras que la mano de obra, el transporte y los materiales siguen siendo los principales factores que determinan la estructura de costos.

En un horizonte de 20 años, el valor del metro² (total de viviendas existentes, por ciudad) aumentó algo más que la inflación. No así en períodos más cortos

PRECIO PROMEDIO POR METRO CUADRADO DEL STOCK TOTAL DE VIVIENDA

(VARIACIÓN, %; DATOS A SEPTIEMBRE DE 2024)



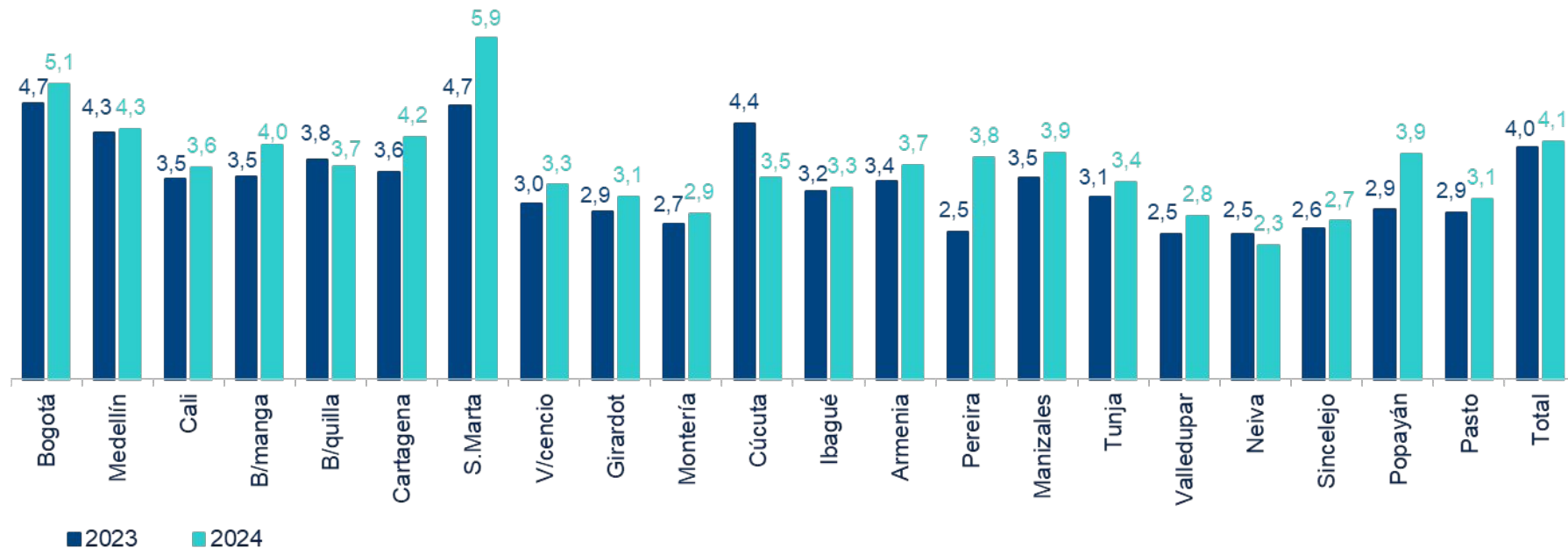
(*): Valor que aparece entre paréntesis en el eje X, es la variación acumulada en 20 años de los precios por metro cuadrado y de la inflación. (**): Bogotá fue estimado por BBVA Research.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

En 2024, precio medio m² en vivienda nueva creció poco. Sobresalen Pereira y Popayán entre ciudades que lanzaron proyectos más costosos que en 2023

PRECIO PROMEDIO DEL METRO CUADRADO EN PROYECTOS VENDIDOS: TOTAL

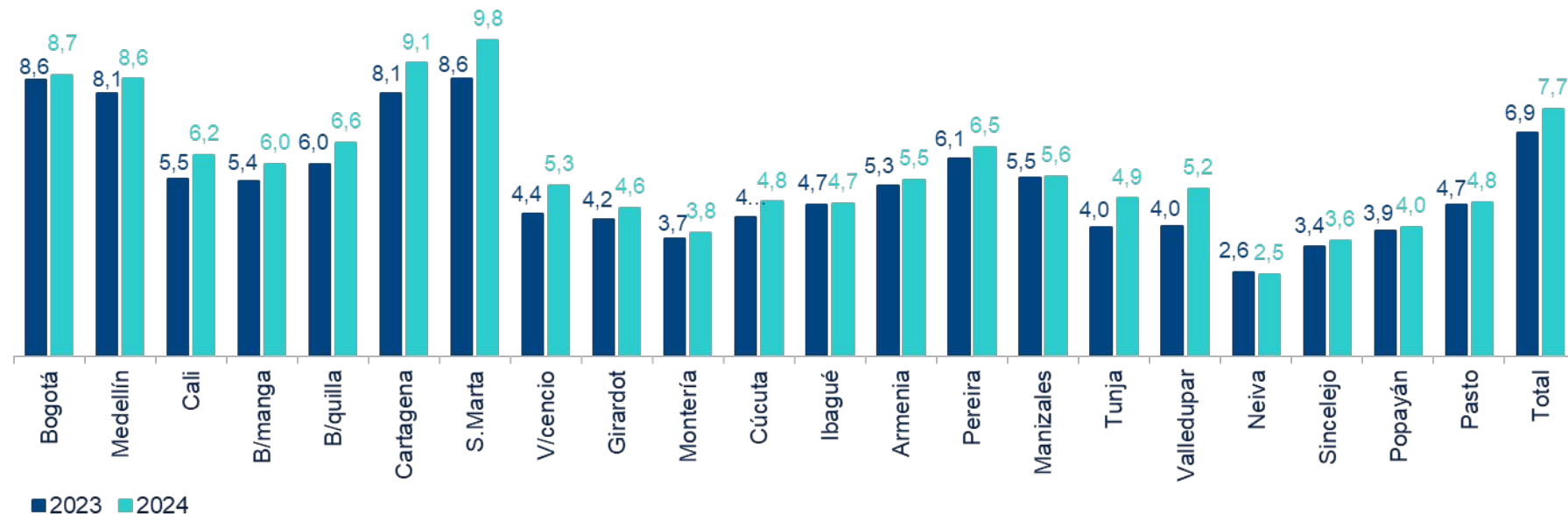
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES POR M²)



Solo Neiva lanzó proyectos con menor precio medio en No VIS. En cambio, Valledupar, Tunja y V/cencio sobresalen entre los que lanzaron más costosos

PRECIO PROMEDIO DEL METRO CUADRADO EN PROYECTOS VENDIDOS: NO VIS

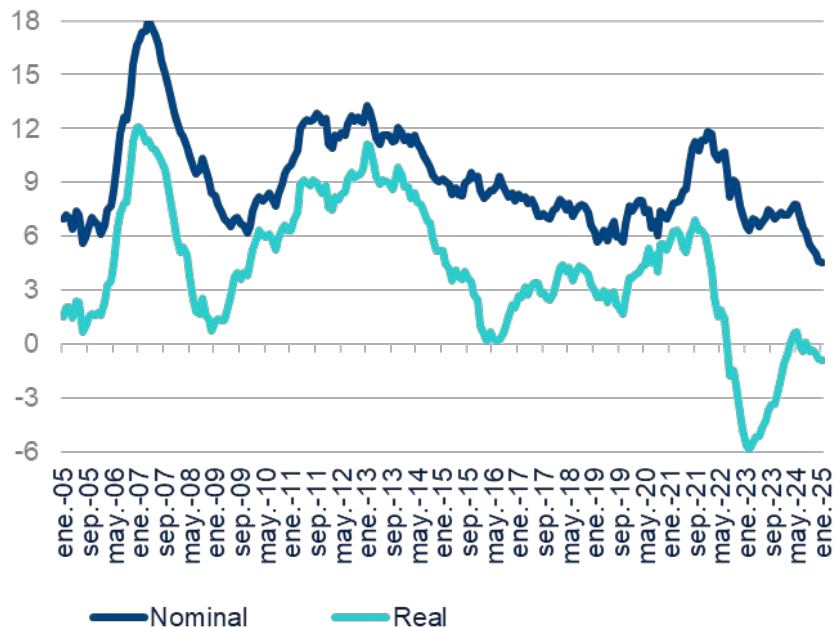
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES POR M²)



Los precios de la vivienda crecen ligeramente por debajo de la inflación luego de que su recuperación se interrumpiera a mediados de 2024

PRECIOS DE LA VIVIENDA NUEVA

(VARIACIÓN ANUAL, %)



EL PRECIO DE LA VIVIENDA POR CIUDADES:

- La ciudad en que crecen más los precios de la vivienda nueva es **Medellín**, siendo la única que supera a la inflación (6,1% nominal y 0,9% real).
- Entre las demás ciudades, **la de menor dinamismo en precios es Cali**, la cual cae un **2,1% real** (crece solo un 2,1 nominal). Muy cerca de esta variación están los alrededores de Bogotá, con una caída real del 2,1% y un incremento de tan solo 3,7% nominal.
- **Bogotá**, aunque crece un poco más en términos **nominales** (+4,3%), se ubica en terreno negativo cuando se corrige por su inflación (-1,5%).

Los costos de la construcción de edificaciones se desaceleraron entre 2023 y 2024, cerrando el año pasado con un incremento inferior al de la inflación

COSTOS CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES (*) (VARIACIÓN ANUAL, %)



(*): Datos de 2010 a 2021 son del ICCV (índice de costos de la construcción de vivienda).

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

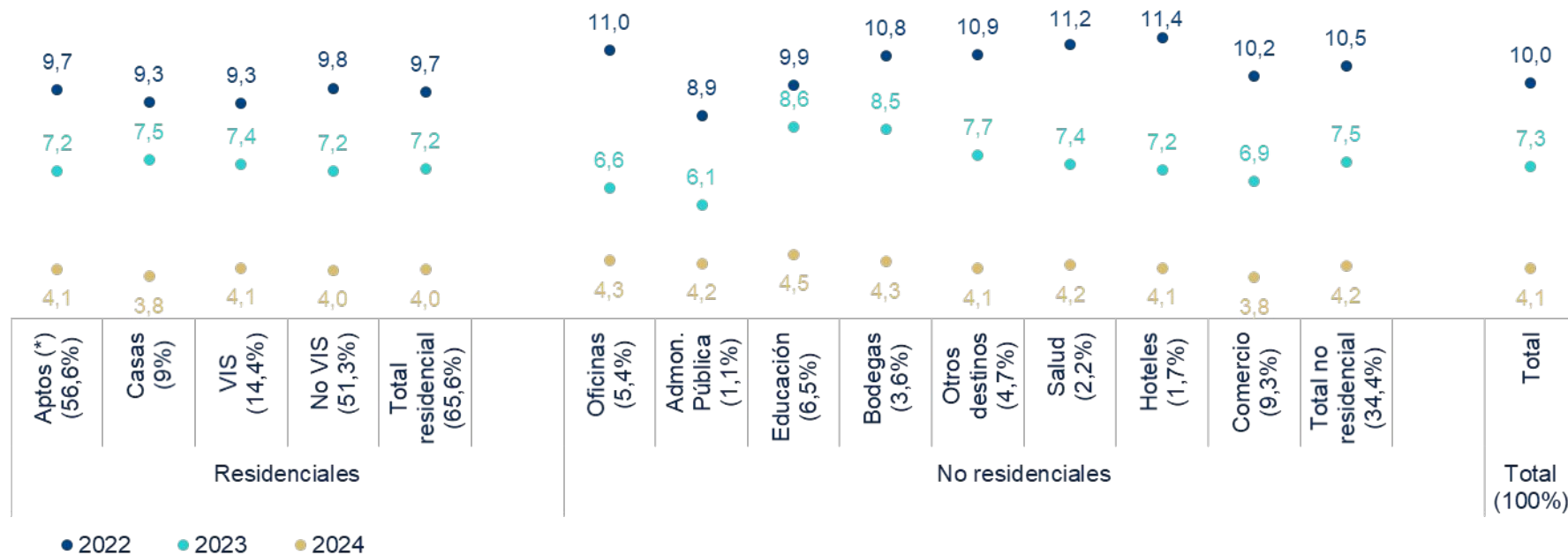
La historia de los costos de la construcción de edificaciones:

- En 2021, el DANE rediseñó el índice para mejorar su precisión y ampliar su cobertura, reemplazando el ICCV.
- Se observan aumentos destacados en 2011, 2015, 2021 y 2022, con este último año alcanzando la mayor variación anual en la serie.
- Tras este pico, el índice ha mostrado una desaceleración en 2023 (7,3%) y 2024 (4,1%), lo que indica una moderación en el aumento de costos.
- La exposición a costos externos, el entorno geopolítico global y las restricciones comerciales son clave para el seguimiento de estos costos.

Las edificaciones no residenciales presentan mayores variaciones que las residenciales, pero ambas muestran una tendencia a la desaceleración

COSTOS CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES: POR TIPO DE EDIFICACIONES

(VARIACIÓN ANUAL, %)

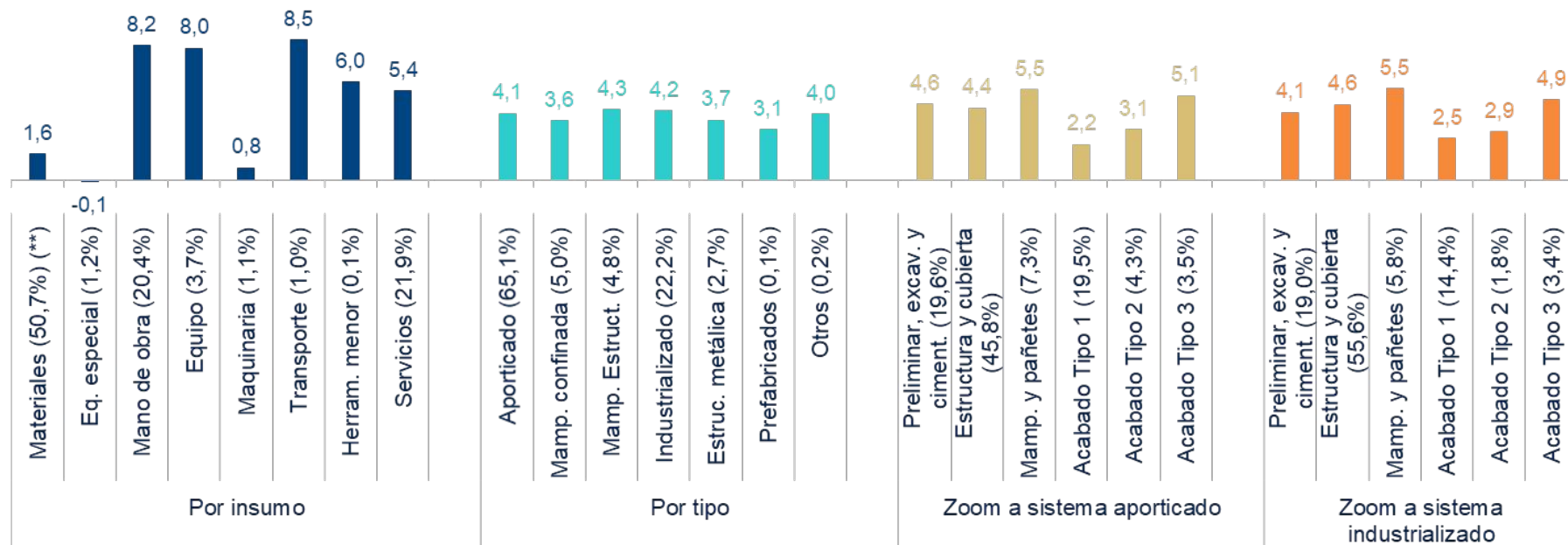


(*): En paréntesis, en el eje X, está la participación de cada rubro de costos dentro de cada grupo analizado.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

La mano de obra, el transporte y el equipo impulsan el crecimiento del índice de costos de la construcción de edificaciones

COSTOS CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES: POR ESTRUCTURA DE COSTOS Y SISTEMA CONSTRUCTIVO (*) (VARIACIÓN ANUAL, %, DICIEMBRE DE 2024)



(*) Aporticado: estructura con columnas y vigas que soportan las cargas, permitiendo flexibilidad en los muros. Industrializado: construcción con elementos prefabricados y procesos estandarizados.

(**) En paréntesis, en el eje X, está la participación de cada rubro de costos dentro de cada grupo analizado.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

04

Los hogares: una caracterización de la demanda

¿Qué te espera en esta sección?



Conclusión clave

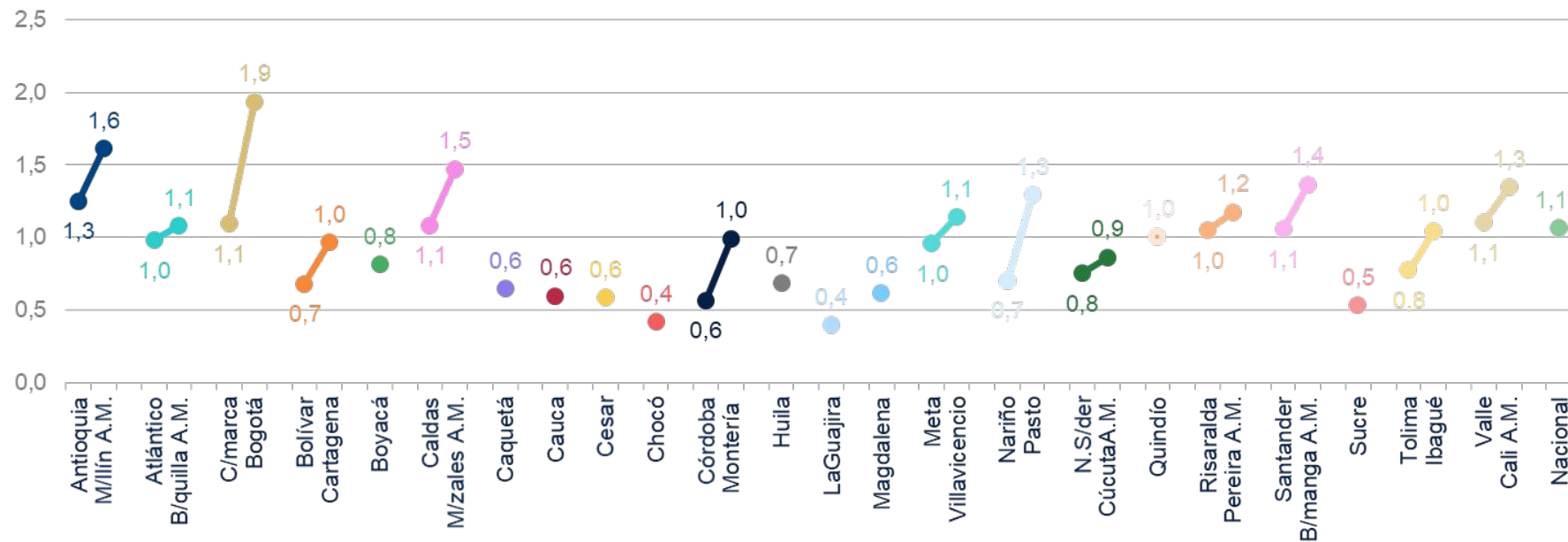
El ingreso familiar y la formalidad laboral influyen en la capacidad de compra de vivienda, con variaciones regionales. **Las remesas y la compra de vivienda por no residentes han cobrado relevancia en algunas zonas.** El déficit de vivienda es mayor en términos cualitativos que cuantitativos, alimentando la demanda potencial de vivienda en el mediano plazo, y **el envejecimiento de la población transformará la demanda habitacional** en el futuro.

- 1 Caracterización de los hogares y su capacidad de compra de vivienda.
- 2 Relación entre ingreso familiar, tamaño del hogar y formalidad laboral.
- 3 Impacto de las remesas y compras de vivienda por no residentes.
- 4 Déficit de vivienda, diferencias regionales y demanda de soluciones habitacionales.
- 5 Cambios demográficos y su efecto en el mercado de vivienda.

El ingreso por persona en Colombia se ubica en alrededor de 1,1 millones mensuales, siendo mayor a esta cifra en muchas de las ciudades capitales

INGRESO PROMEDIO POR PERSONA

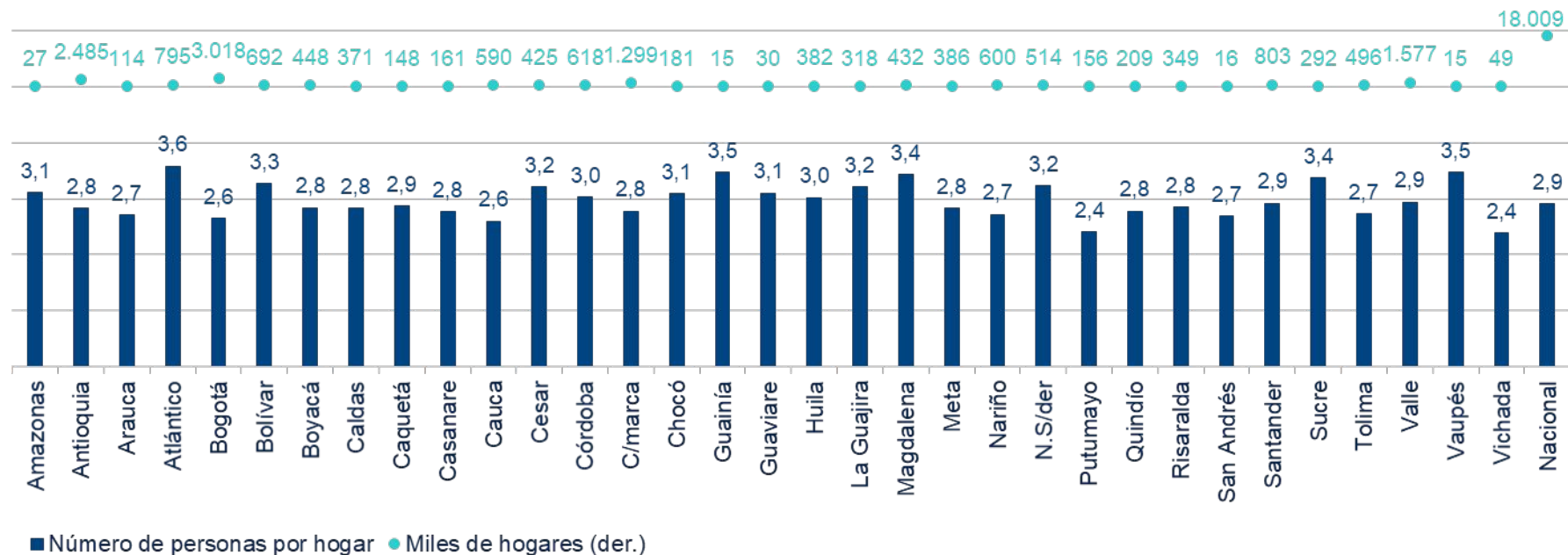
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES MENSUALES, 2023)



Si bien, el ingreso relevante para la compra de vivienda es el ingreso familiar, no el individual. En Colombia, hay 2,9 personas por hogar, en promedio

TOTAL DE HOGARES Y NÚMERO DE PERSONAS EN EL HOGAR

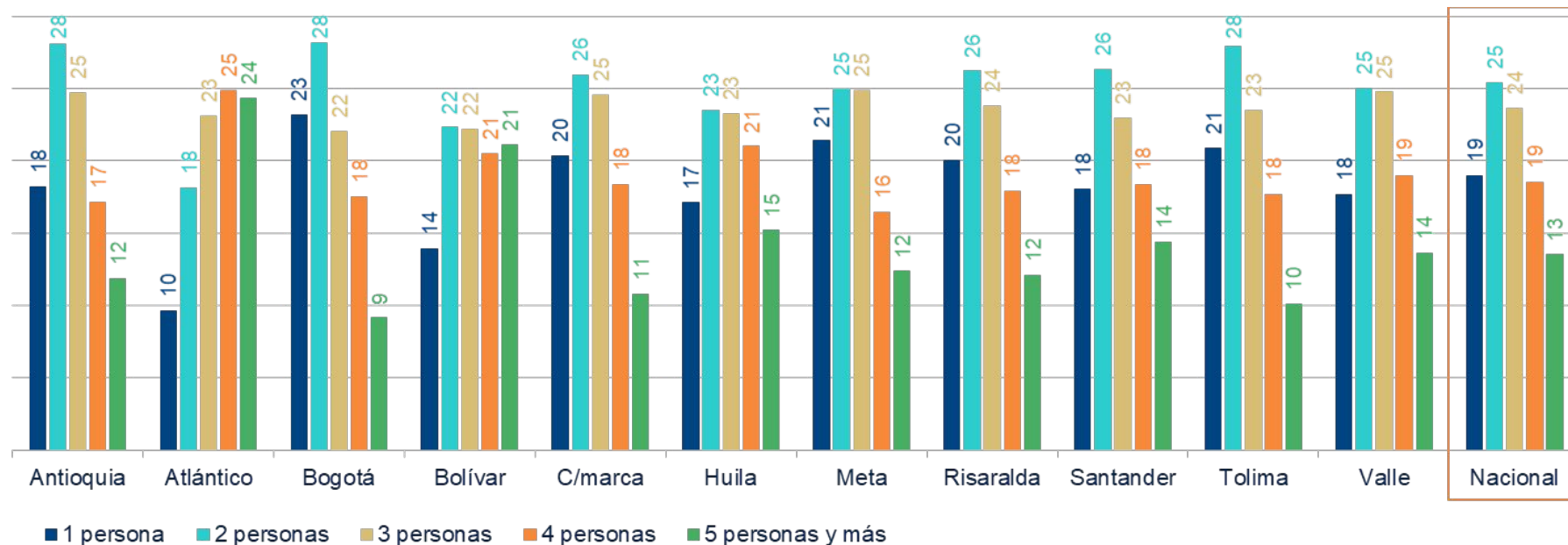
(MILES Y NÚMERO, 2023)



Casi el 70% de los hogares en Colombia están conformados por tres personas o menos, con algunas excepciones en regiones del Caribe

DISTRIBUCIÓN DEL TAMAÑO DE LOS HOGARES

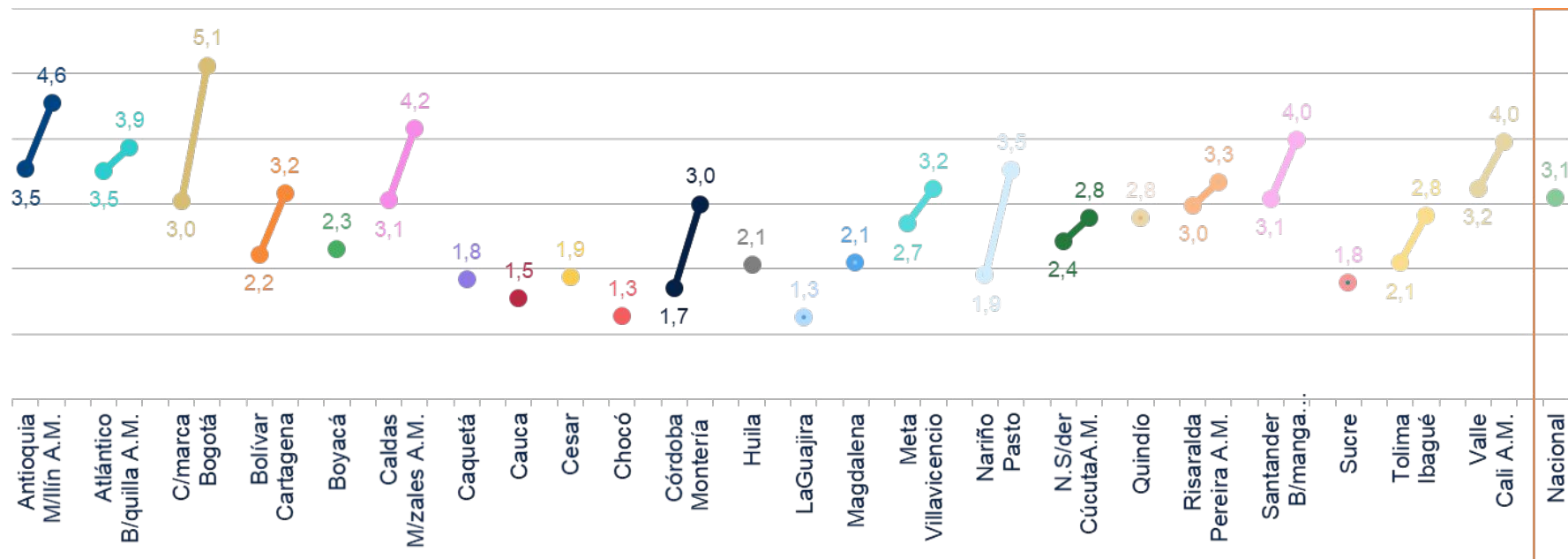
(% DEL TOTAL, 2023)



Ajustando por número de personas en el hogar, el ingreso familiar crece en los departamentos con hogares más amplios

INGRESO FAMILIAR PROMEDIO

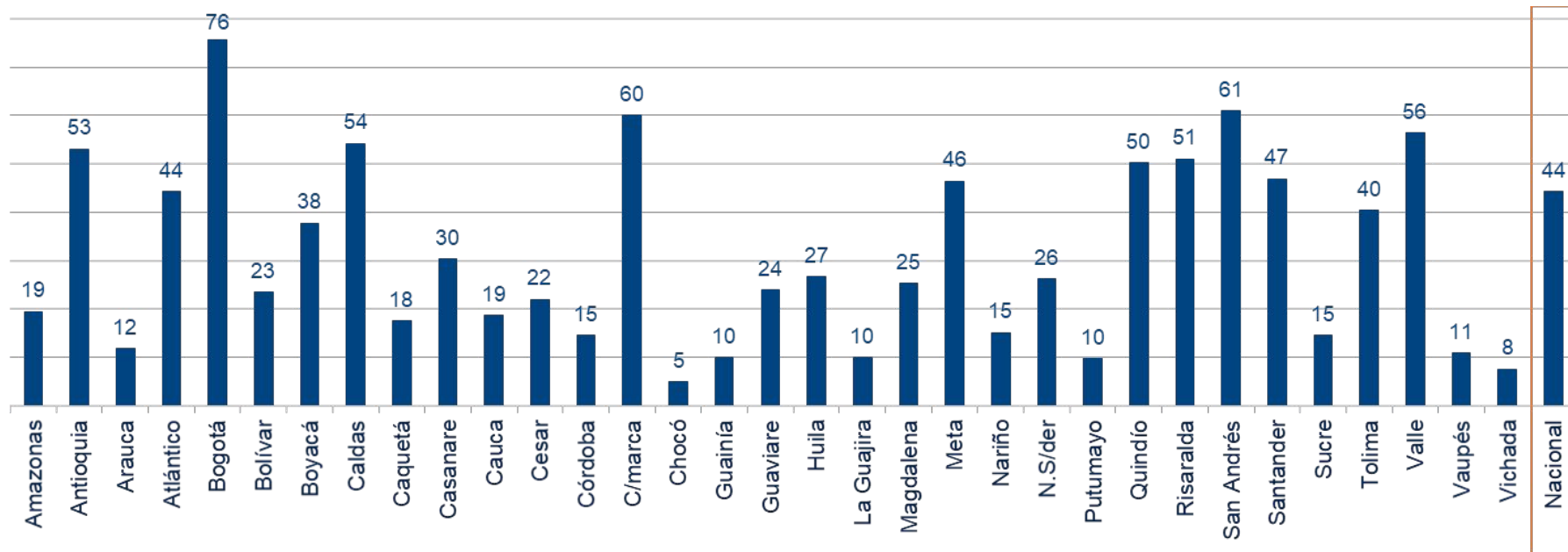
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES MENSUALES, 2023)



Los departamentos con mayor ingreso disponible suelen ser aquellos con un mayor nivel de formalidad laboral

FORMALIDAD: SEGÚN AFILIACIÓN A RÉGIMEN CONTRIBUTIVO DE SALUD

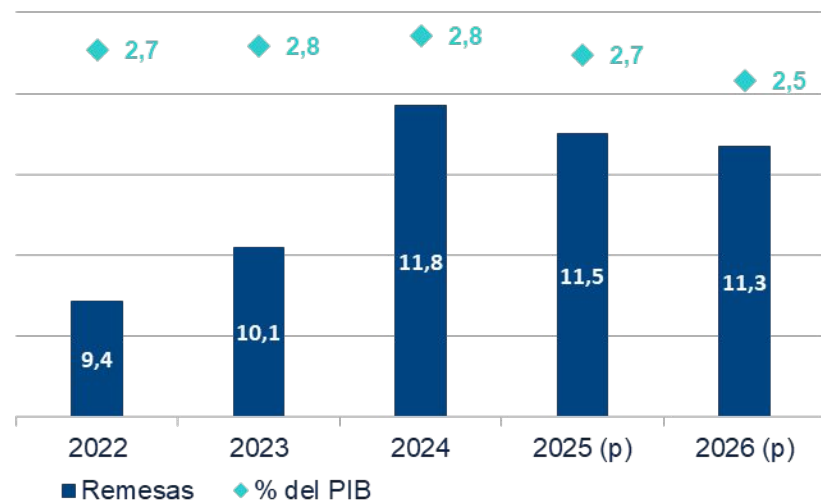
(% DEL TOTAL DE PERSONAS, 2023)



Las remesas, que complementan ingresos regionales, se ubican en 2,8% del PIB. Su valor supera a exportaciones como banano (11 veces) y flores (10)

ENTRADA DE REMESAS

(MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y % DEL PIB)

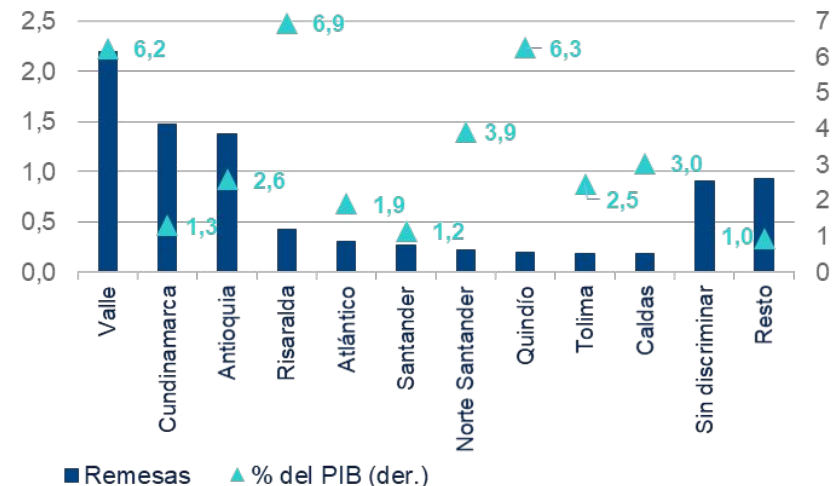


(p): Previsiones de BBVA Research.

Fuente: BBVA Research con datos del Banco de la República y DANE.

ENTRADA DE REMESAS (*)

(MILES DE MILLONES DÓLARES Y % DE PIB DEPARTAMENTAL)



(*) Remesas acumuladas al tercer trimestre de 2024.

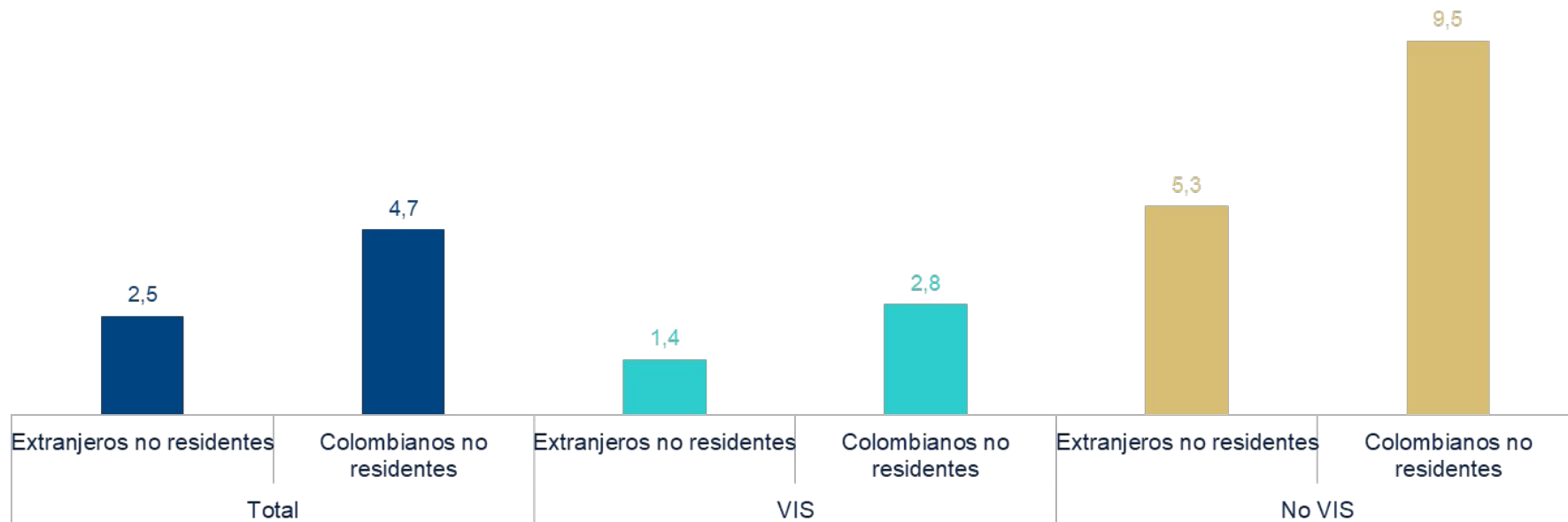
Nota: PIB a 2023. Cundinamarca incluye a Bogotá.

Desde 2020, las remesas desde EE.UU. han representado más de 50% del total. Se prevé una leve reducción por políticas migratorias, pero será acotada.

No solo las remesas importan: alrededor del 7,3% de las ventas de vivienda nueva se destinan a extranjeros o colombianos que no residen en el país

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA A NO RESIDENTES

(% DEL TOTAL DE VENTAS, JULIO DE 2024 ^(*))



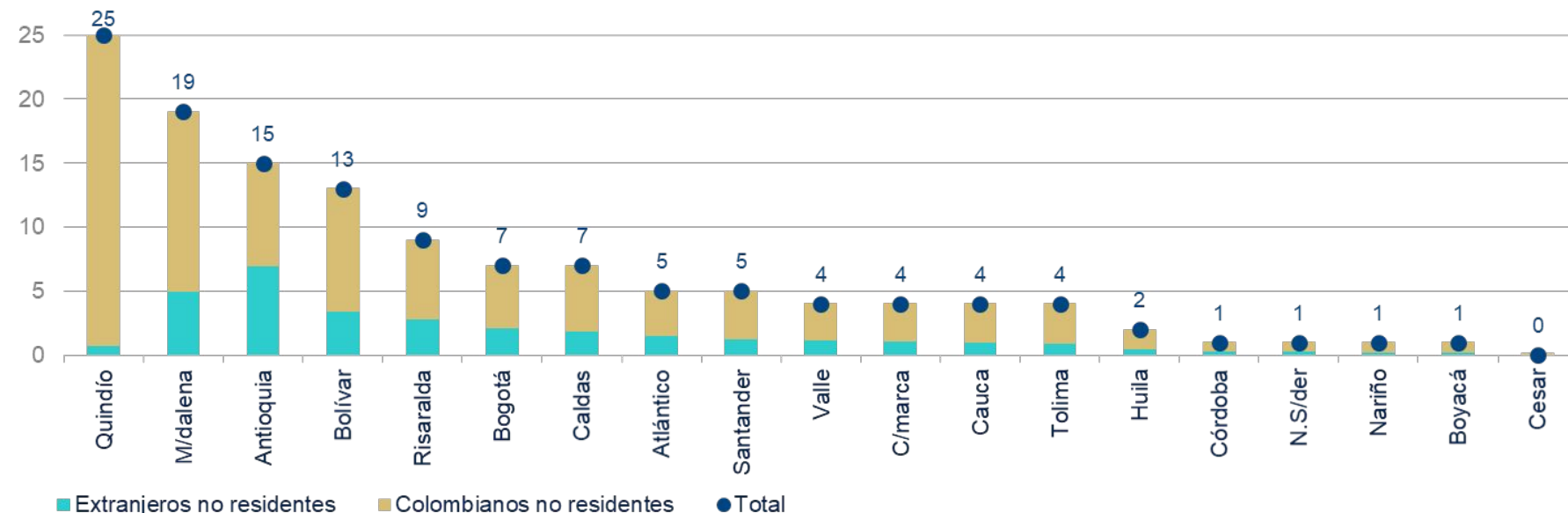
Nota: Promedio ponderado según el número de unidades vendidas al corte de jun/24. Calculado sobre los proyectos encuestados con respuestas completas y válidas. Se excluyen los proyectos "sin respuesta" y "no sabe". Los proyectos se clasificaron como VIS o No VIS de acuerdo con la predominancia de unidades de cada segmento con respecto al total. No se tuvieron en cuenta los resultados de la regional Meta debido a su baja tasa de respuesta (7%).

Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana - Camacol.

En cuatro regiones del país, la compra por no residentes representa más del 10% de las ventas de vivienda nueva: Quindío, Magdalena, Antioquia y Bolívar

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA A NO RESIDENTES: POR REGIONES

(% DEL TOTAL DE VENTAS REGIONALES, JULIO DE 2024 ^(*))



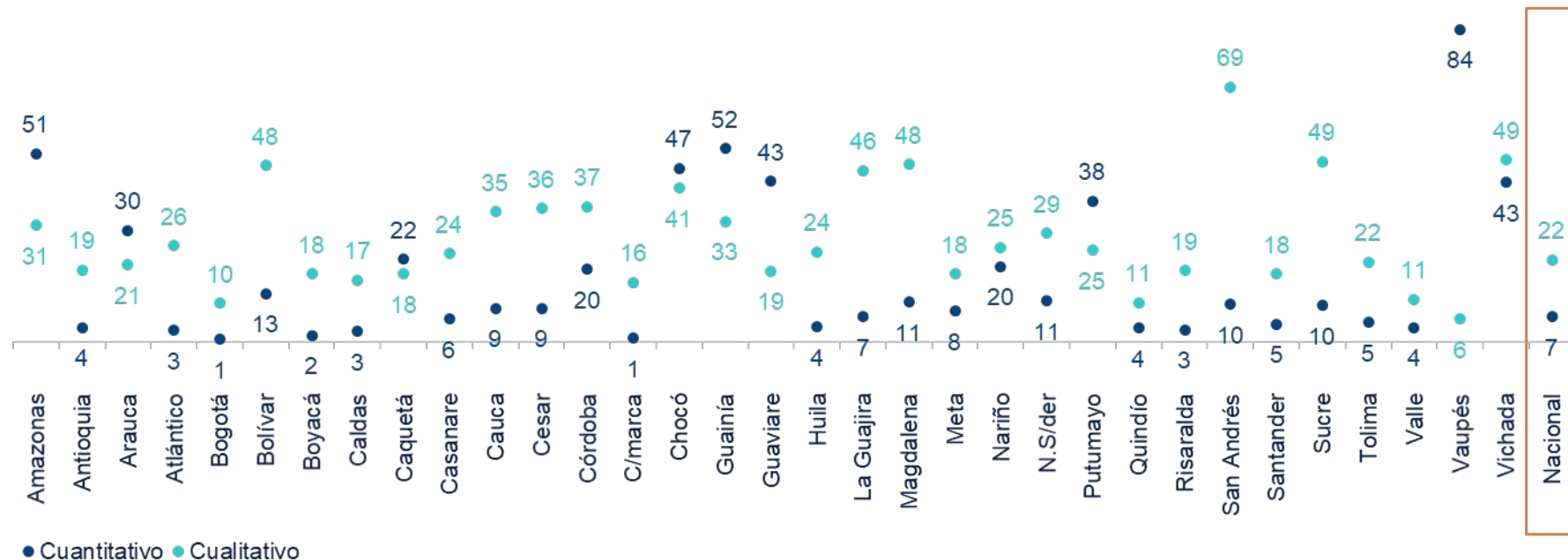
Nota: Promedio ponderado según el número de unidades vendidas al corte de jun/24. Calculado sobre los proyectos encuestados con respuestas completas y válidas. Se excluyen los proyectos "sin respuesta" y "no sabe". Los proyectos se clasificaron como VIS o No VIS de acuerdo con la predominancia de unidades de cada segmento con respecto al total. No se tuvieron en cuenta los resultados de la regional Meta debido a su baja tasa de respuesta (7%).

Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana - Camacol.

Las regiones de bajo ingreso se caracterizan por un déficit cualitativo muy superior al nacional, más que por superarlo en el cuantitativo

DÉFICIT DE VIVIENDA: POR TIPO

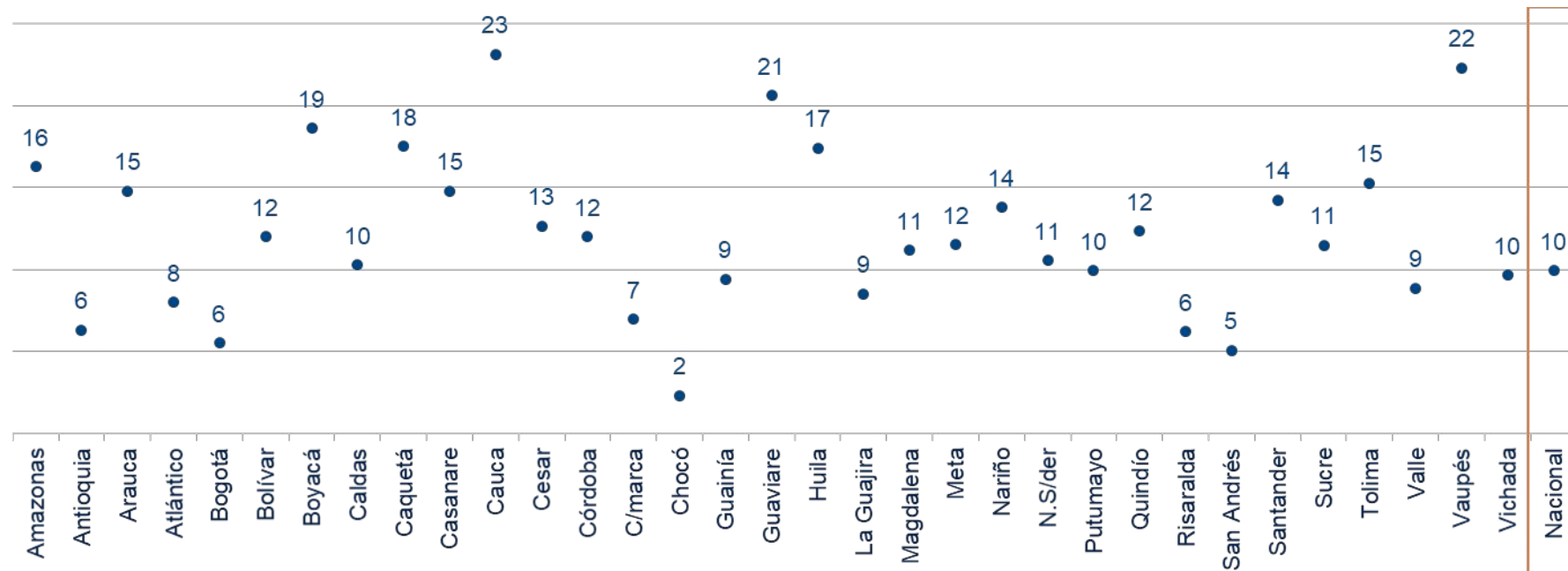
(% DEL TOTAL DE LOS HOGARES, 2023)



La construcción de viviendas debería tomar en cuenta la necesidad que tienen los hogares de continuar con su actividad económica

HOGARES CON ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL HOGAR

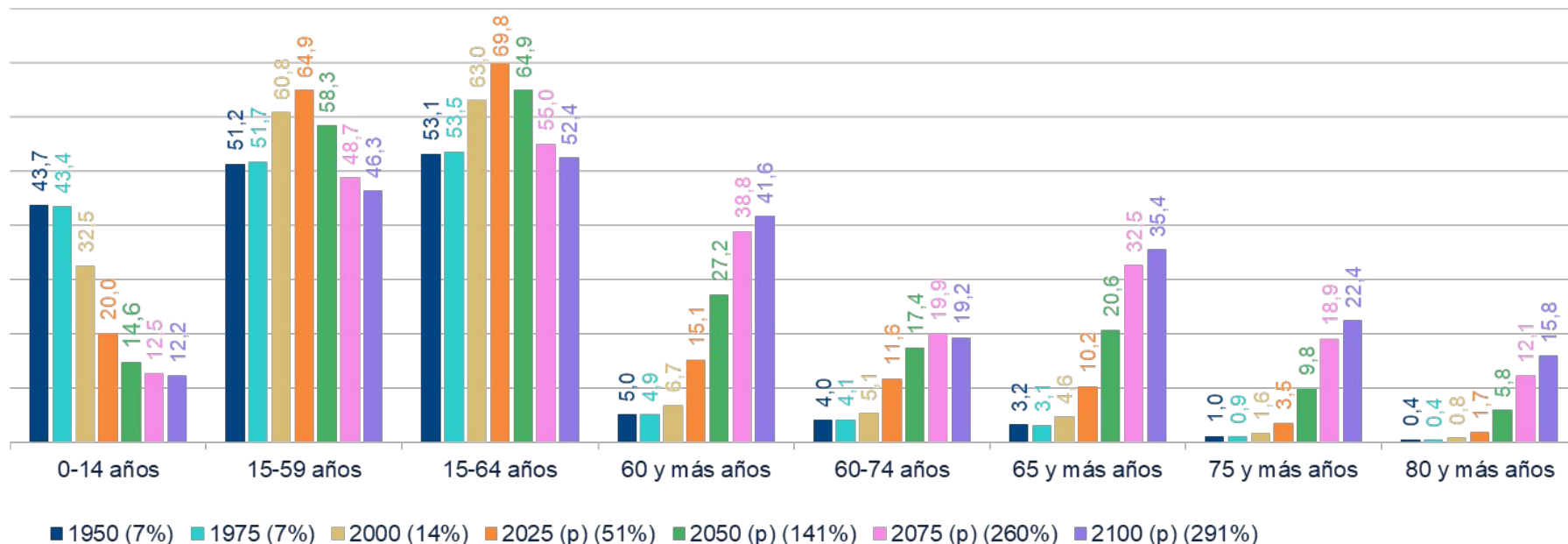
(% DEL TOTAL DE LOS HOGARES, 2023)



Ahora bien, otro factor a considerar es la demografía. La población en edad adulta está creciendo rápidamente...

POBLACIÓN DE COLOMBIA: SEGÚN RANGOS DE EDADES

(% DEL TOTAL DE LAS PERSONAS)



(p): Previsiones demográficas de la CEPAL.

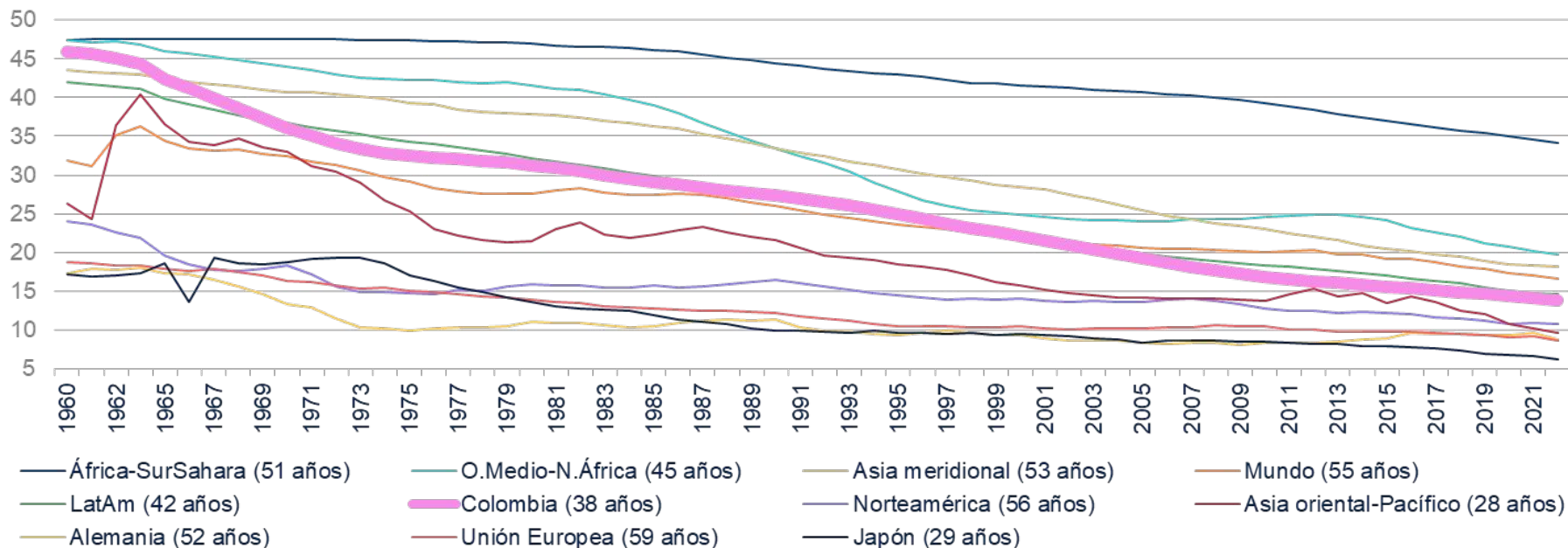
(*) El valor entre paréntesis en la leyenda indica el porcentaje que represente la población de 65 años y más en el total de niños del país (menores de 15 años).

Fuente: BBVA Research con datos de CEPAL.

... de hecho, la transición demográfica de Colombia es más rápida que la de Europa y el promedio mundial, pero un poco más lenta que en Asia Oriental

TASA DE NATALIDAD BRUTA: REGIONES SELECCIONADAS Y COLOMBIA

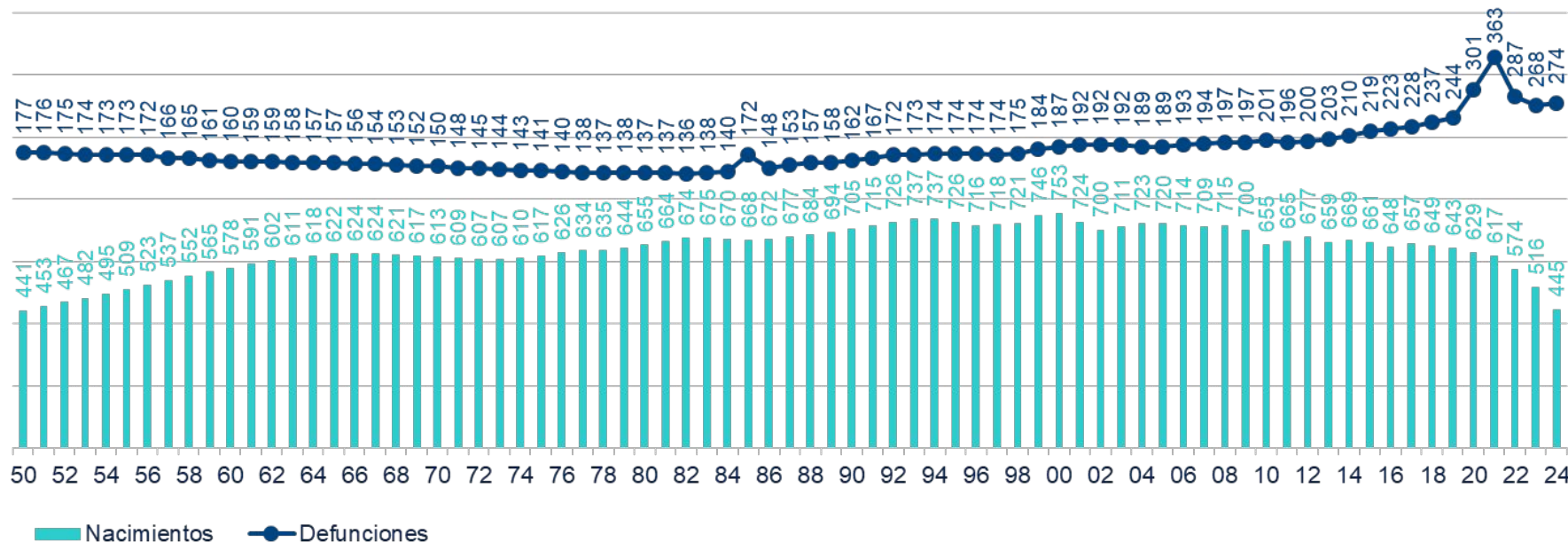
(NACIMIENTOS POR MIL PERSONAS. **EN PARÉNTESIS:** # DE AÑOS EN REDUCIR A LA MITAD LA TASA DE NATALIDAD DESDE SU MÁXIMO)



Además, el creciente peso de la población adulta y adulta mayor se explica por la caída de la natalidad en momentos en que la tasa de mortalidad es baja

NACIMIENTOS Y DEFUNCIONES ANUALES EN COLOMBIA

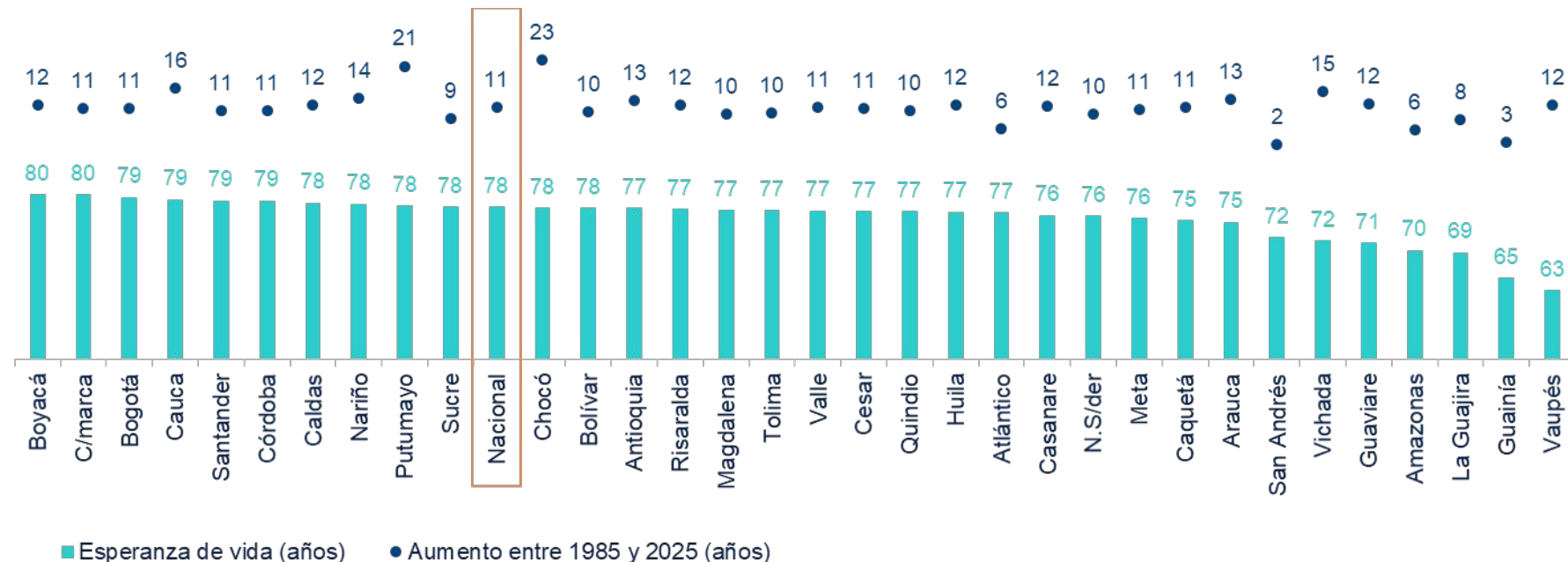
(MILES DE PERSONAS)



La menor tasa de mortalidad determinó un incremento de la esperanza de vida al nacer, con algunas diferencias regionales que son importantes

ESPERANZA DE VIDA AL NACER

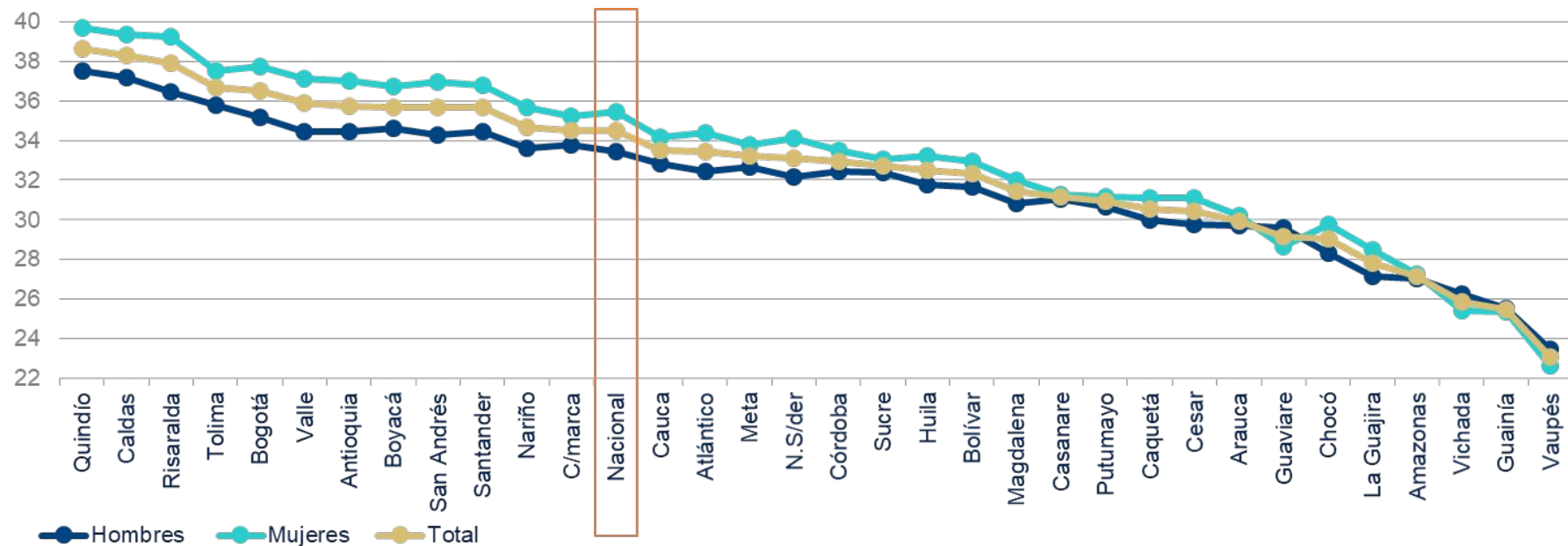
(AÑOS, 2025)



Como resultado, la edad promedio de los colombianos aumentó, pero con grandes diferencias regionales

EDAD PROMEDIO: POR DEPARTAMENTO

(AÑOS DE EDAD, 2025)



05

Las perspectivas de la vivienda nueva

¿Qué te espera en esta sección?

- 1 Factores económicos que influirán en el mercado de vivienda.
- 2 Proyección de crecimiento en las ventas de vivienda nueva.
- 3 Tendencias que marcarán el mercado habitacional en los próximos años.
- 4 Innovación tecnológica, sostenibilidad y nuevos modelos de vivienda.



Conclusión clave

Las mejores condiciones económicas y la reducción en las tasas de interés favorecerán la demanda de vivienda nueva.

Se espera un crecimiento en las ventas, impulsado por las condiciones macroeconómicas, subsidios y mercado potencial. La sostenibilidad, la tecnología y los modelos flexibles de vivienda ganarán relevancia en el mercado.

Los indicadores que determinan el mercado de vivienda son positivos, tanto a corto como a mediano plazo. Si bien, existen factores que podrían limitarlo

Factores positivos

1 Aceleración del crecimiento económico (variación anual real, %)



	2024	2025(p)	2026(p)
PIB	1,7	2,5	2,9
Demanda interna	2,2	3,7	3,3

2 Menores tasas de interés e inflación (fin de período, %)



	2024	2025(p)	2026(p)
Tasa BanRep	9,50	8,50	6,50
Inflación	5,2	4,4	3,5

3 Programas de subsidios en las ciudades del país 125 mil subsidios de vivienda en 8 departamentos y 17 municipios

4 Creación de empleo y salarios

- En 2025 se crearán 400 mil empleos y otros 500 mil en 2026. Además, la caída de la inflación seguirá impulsando los salarios reales.

5 Demanda potencial por persistencia del déficit de vivienda

- Impulso a viviendas nuevas y por mejoramientos.

Factores limitantes

1 Programas de subsidios nacionales

- Limitaciones presupuestales pueden llevar a la adjudicación de menos de 20 mil subsidios anuales (vs. 50 mil que se establecía en el Plan de Desarrollo). Esto genera incertidumbre en el sector y dificulta el cierre financiero de algunos hogares.

2 Costos del hierro y acero

- 35% sobre alambazón de hierro o acero (desde países sin acuerdo comercial) y 14,5% sobre barras de hierro y acero que excedan un cupo anual (+29,5 mil toneladas desde países de la CAN). A esto se suma un nivel elevado del dólar.

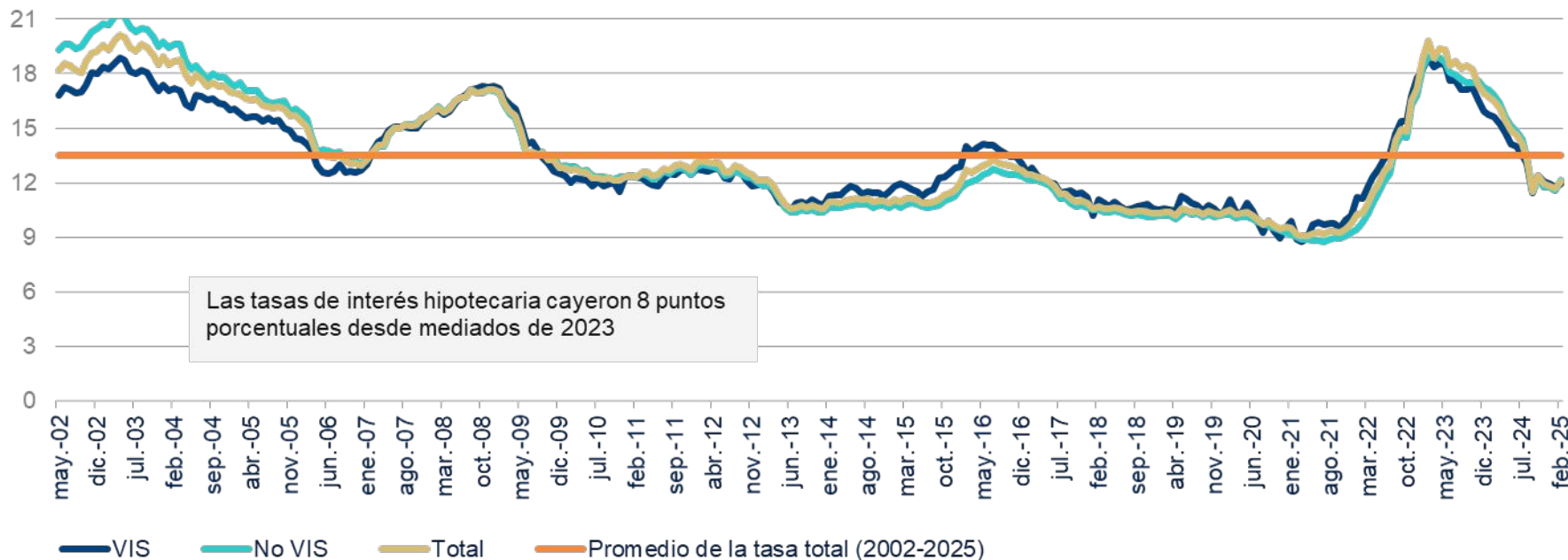
3 Escasez de suelo urbanizable

- Regulaciones o restricciones geográficas de las ciudades.

Uno de los factores más importantes que impulsarán la compra de vivienda es la reducción de la tasa hipotecaria, la cual volvió a promedios históricos

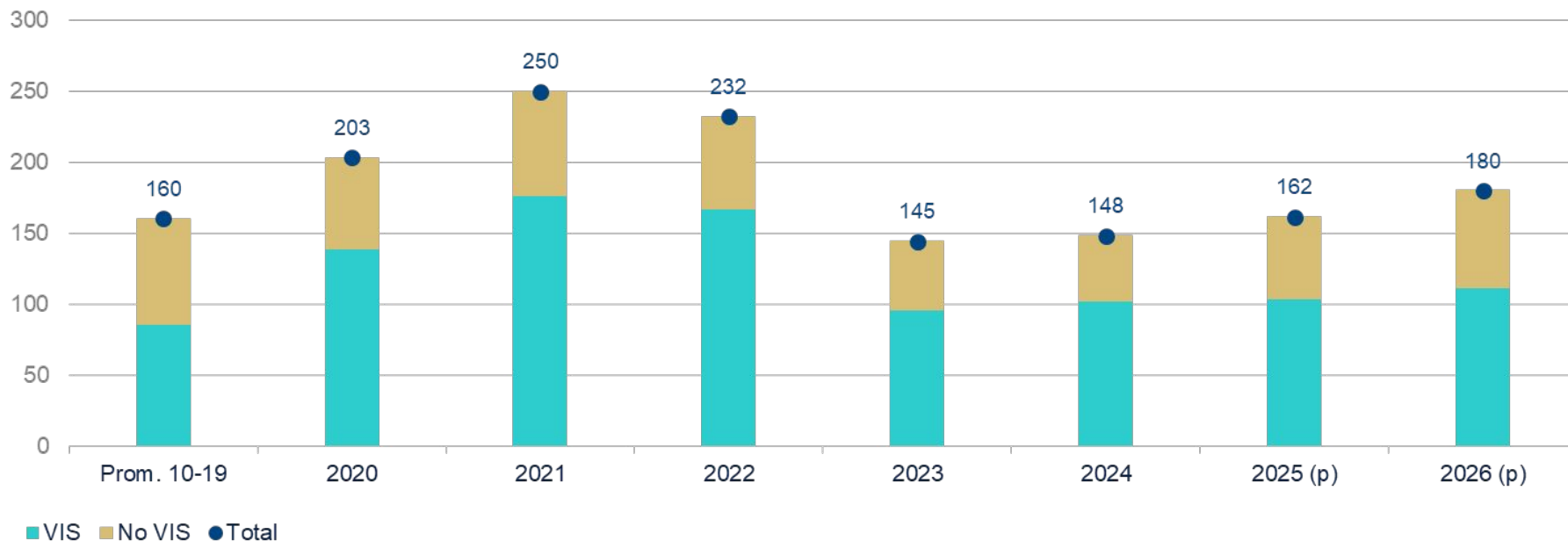
TASA DE INTERÉS HIPOTECARIA

(E.A., %)



Estos factores permitirán que las ventas de vivienda nueva crezcan un 9,0 % en 2025 y un 11,5 % en 2026. El segmento No VIS tendrá el mejor desempeño

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA (NIVELES BRUTOS, MILES DE UNIDADES)



(p): Previsiones de BBVA Research.
Fuente: BBVA Research con datos de CAMACOL.

Tendencias en el mercado de vivienda que determinarán su comportamiento en los siguientes años (I)

Proyecciones 2025-2026.

Se anticipa una **mayor participación del segmento de vivienda no VIS en el crecimiento del sector**, impulsado por mejores condiciones financieras de los hogares, el aumento de la demanda para estadías cortas en apartamentos privados y un panorama laboral más favorable. En contraste, la **vivienda VIS enfrentará desafíos** por la incertidumbre sobre la continuidad de los subsidios gubernamentales, aunque se verá parcialmente dinamizada por la inversión de hogares de ingresos altos que buscan opciones en este segmento.

Crecimiento del sector residencial en renta.

El mercado multifamiliar **seguirá en expansión**, con alta demanda en Bogotá y Medellín, reflejando nuevas preferencias de vivienda. Se espera un aumento en **proyectos de vivienda en renta institucional**, lo que atraerá inversionistas nacionales e internacionales.

La inteligencia artificial transforma el sector.

Agilizan procesos de compra, renta y valoración. Modelos predictivos ayudarán a determinar precios de mercado en tiempo real, reduciendo la incertidumbre en la compra y venta de vivienda.

Innovación tecnológica como eje del mercado.

Optimizan la experiencia del cliente, la gestión inmobiliaria y la eficiencia en trámites. La adopción de *blockchain* en el sector inmobiliario permitirá transacciones más seguras y ágiles, especialmente en escrituras y contratos digitales.

Tendencias en el mercado de vivienda que determinarán su comportamiento en los siguientes años (II)

Expansión de modelos de vivienda flexible.

Flex Living y modelos de ***coliving*** responden a la demanda de **mayor flexibilidad** y adaptabilidad en el mercado habitacional. Se espera un crecimiento en viviendas modulares y prefabricadas, que reducen costos y tiempos de construcción.

Enfoque en sostenibilidad y construcción verde.

Aumento en proyectos de vivienda ecoeficiente con certificaciones que optimizan consumo energético y de agua. El uso de materiales sostenibles y energías renovables se convertirá en un estándar en nuevos desarrollos habitacionales.

Reconfiguración de la demanda habitacional.

Ciudades intermedias están atrayendo cada vez más compradores e inversionistas debido a mayor calidad de vida y precios más asequibles.

06

El mercado no residencial

¿Qué te espera en esta sección?

- 1 Dinámica del mercado no residencial y tasas de vacancia en oficinas, locales y bodegas.
- 2 Evolución de la oferta y demanda en espacios industriales y logísticos.
- 3 Tendencias en la inversión en oficinas y comercio.
- 4 Expansión de espacios flexibles y recuperación del consumo privado.
- 5 Factores que impulsarán la demanda en sectores no residenciales.



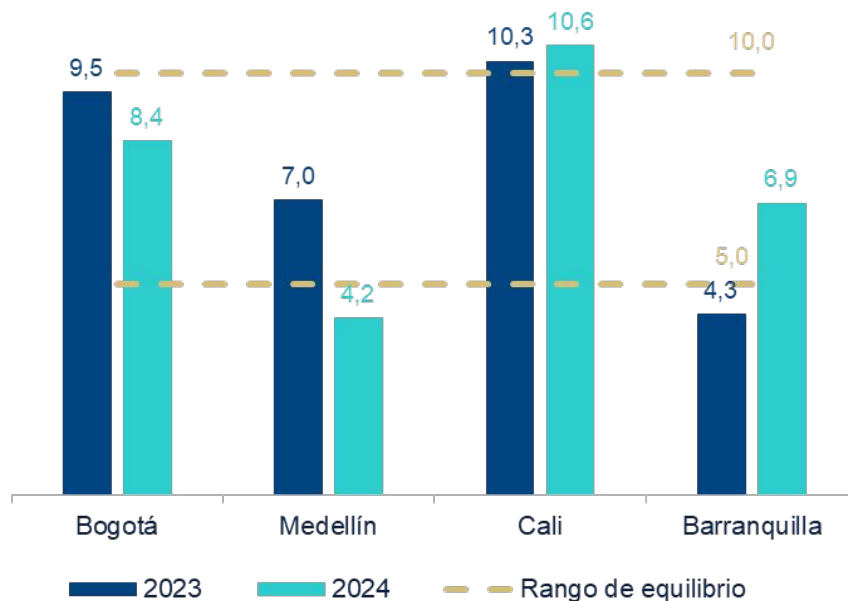
Conclusión clave

Las tasas de vacancia en oficinas y locales comerciales se mantienen en niveles bajos, mientras que la demanda de espacios industriales presenta desafíos. La inversión en oficinas crece, con una mayor adopción de espacios flexibles. La recuperación del comercio y la digitalización impulsarán la demanda de locales y bodegas en los próximos años.

Las tasas de vacancia de los espacios no residenciales se ubican en niveles bajos (I)

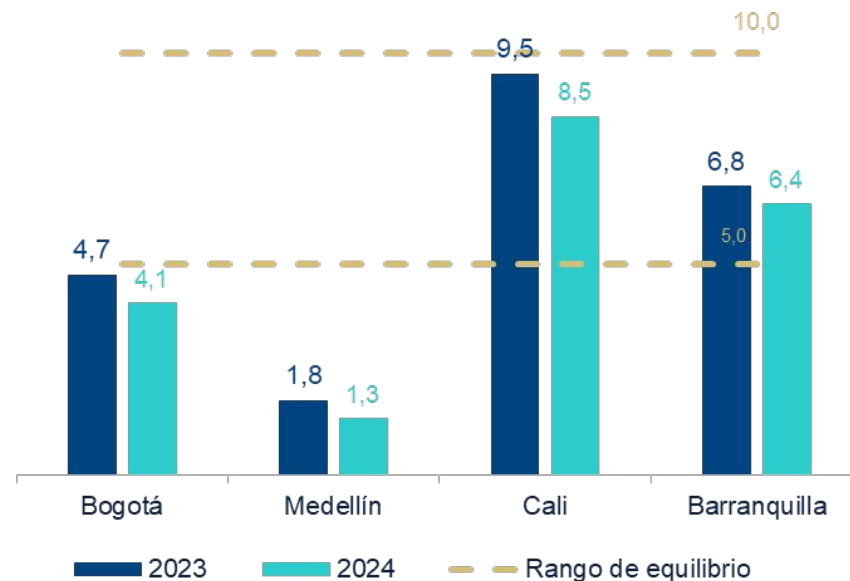
TASA DE VACANCIA: OFICINAS

(% DEL STOCK DE OFERTA NUEVA Y USADA, FIN DE PERÍODO)



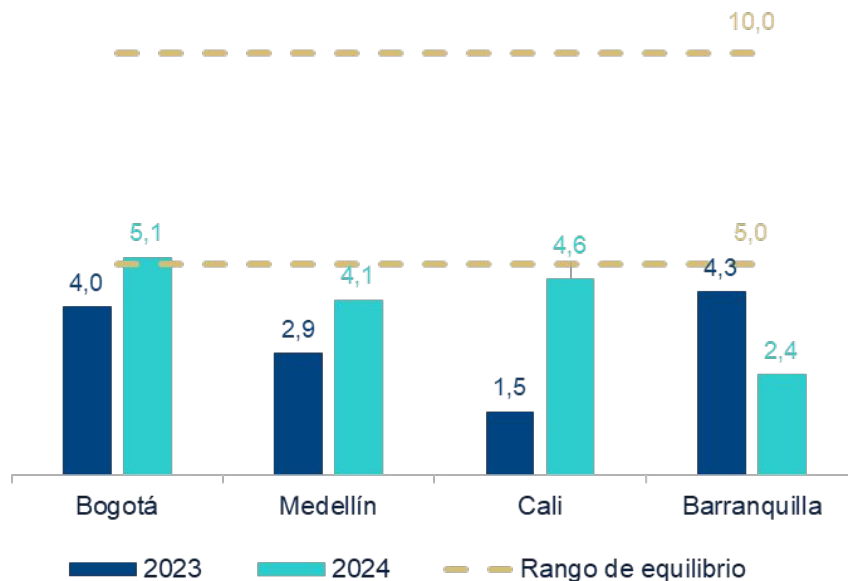
TASA DE VACANCIA: LOCALES COMERCIALES

(% DEL STOCK DE OFERTA NUEVA Y USADA, FIN DE PERÍODO)

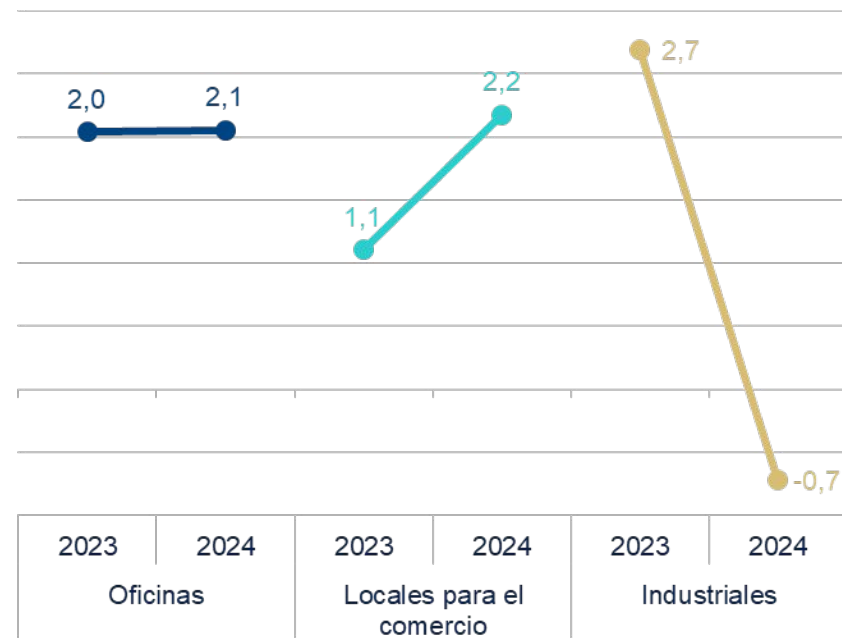


Las tasas de vacancia de los espacios no residenciales se ubican en niveles bajos (II)... pero se redujo la ocupación de espacios industriales en el país

TASA DE VACANCIA: ESPACIOS INDUSTRIALES (% DEL STOCK DE OFERTA NUEVA Y USADA, FIN DE PERÍODO)

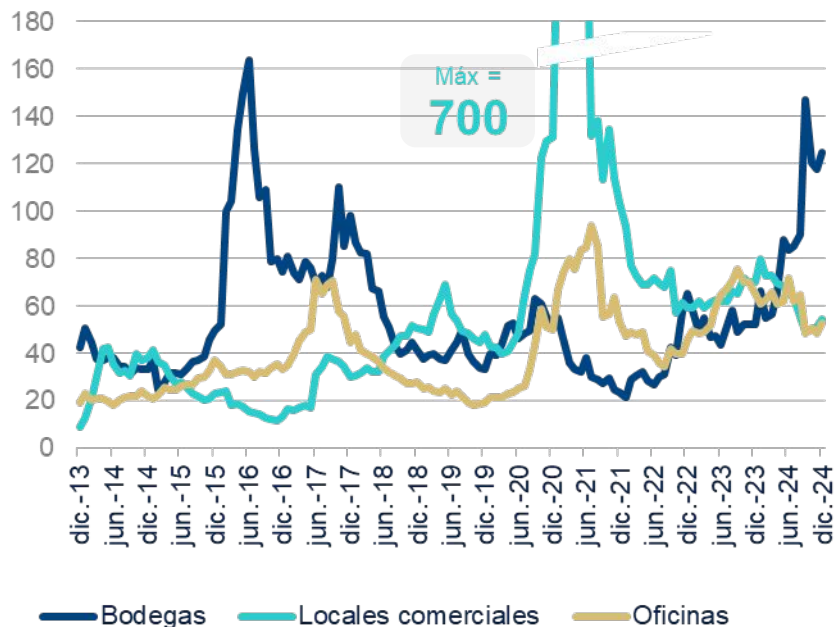


NUEVA OCUPACIÓN: TODOS LOS MERCADOS (% DEL STOCK DE OFERTA NUEVA Y USADA, FIN DE PERÍODO)

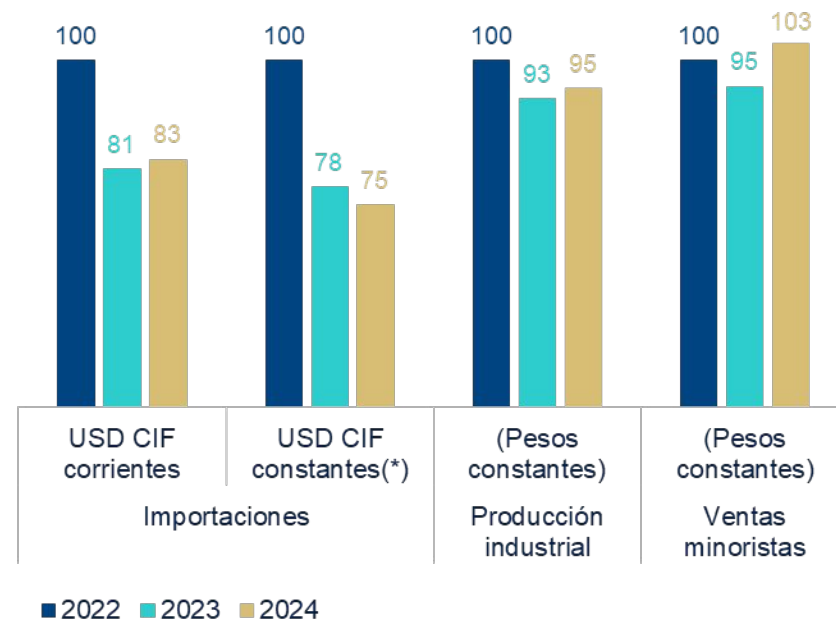


En el mercado nuevo, la velocidad en ventas de bodegas es baja por menor actividad económica relacionada. Locales y oficinas se comportan mejor

TIEMPO PARA VENDER LA OFERTA NO RESIDENCIAL (MESES)



INDICADORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ÍNDICE, 2022 = 100)

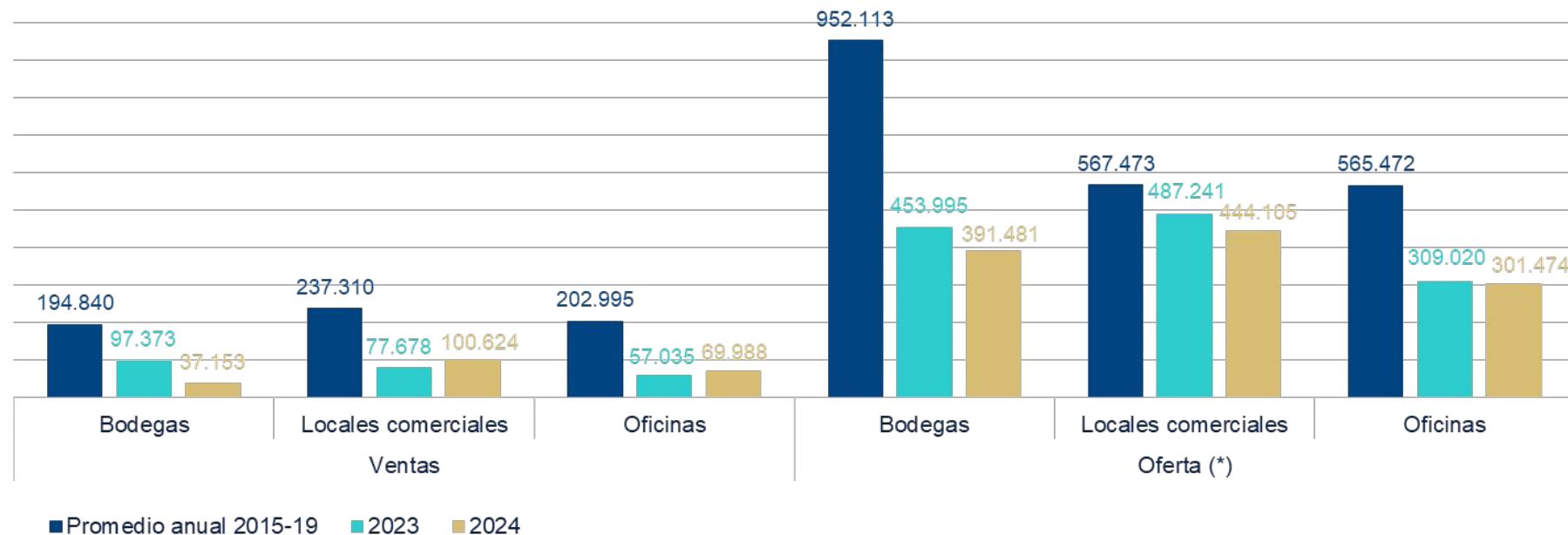


(*): Deflactadas con el precio promedio de las importaciones con el que el Banco de la República construye los términos de intercambio.

Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria, Banco de la República y DANE.

Oferta nueva cayó en los tres segmentos analizados, pero las ventas frenaron con más fuerza en el caso de las bodegas. Locales y oficinas se recuperan

VENTAS ANUALES Y STOCK EN VENTA: DESTINOS NO RESIDENCIALES (METROS CUADRADOS)



(*): Incluye obras lanzadas pero sin inicio, construcciones en proceso y edificaciones terminadas nuevas.
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Espacios logísticos en Colombia: una baja oferta que genera oportunidades con nuevos enfoques, aunque con datos bajos a corto plazo

- **Creciente demanda y escasez de espacios:** la disponibilidad de bodegas es baja, lo que genera desafíos para operadores logísticos y del sector de alimentos.
- **Proyectos BTS como estándar:** la modalidad *Build to Suit* domina el mercado logístico al ofrecer soluciones personalizadas, mayor flexibilidad y control sobre costos en un contexto de incertidumbre económica.
- **Zonas francas como incentivo estratégico:** el régimen franco impulsa la inversión en infraestructura logística, especialmente en sectores como data centers, aunque su acceso está limitado por requisitos de exportación.
- **E-commerce y última milla:** la demanda de compras en línea sigue creciendo, lo que incrementa la necesidad de bodegas en ubicaciones estratégicas dentro de ciudades y en parques logísticos en las afueras.
- **Desafíos en la logística urbana:** restricciones de uso del suelo, acceso vehicular y convivencia con la comunidad presentan retos para la expansión de bodegas de última milla en zonas urbanas.
- **Innovación y sostenibilidad:** la automatización, el *Big Data* y certificaciones como EDGE están redefiniendo el desarrollo de bodegas, respondiendo a la creciente demanda por eficiencia y responsabilidad ambiental.
- **Oportunidades para inversionistas:** aunque el *Build to Suit* lidera, el desarrollo especulativo en ubicaciones estratégicas puede ser una apuesta rentable, dada la escasez de oferta y el aumento en los precios de renta.

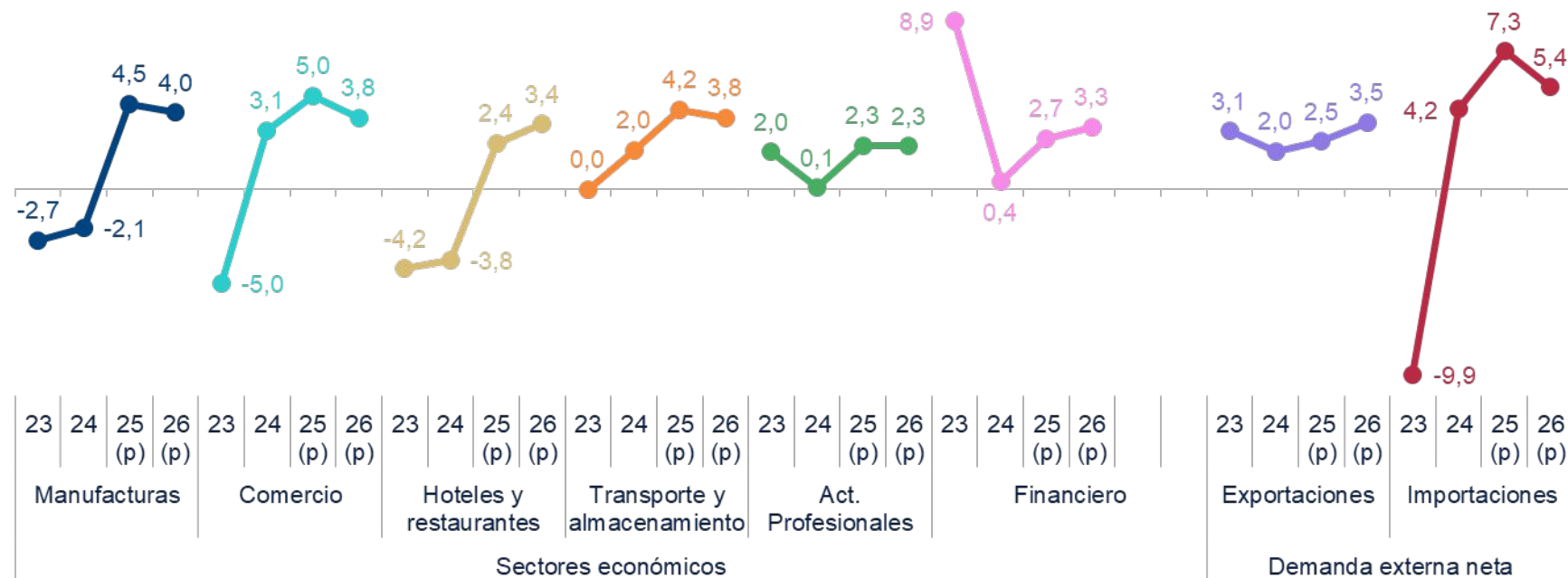
La inversión en otros destinos no residenciales: tendencias positivas

- **Cambio en la preferencia de inversión:** el sector de oficinas cobra relevancia, mientras que el segmento de transporte y logística, dominante en los últimos años, muestra un descenso en interés.
- **Expansión en Bogotá:** se sumarán más de 50.000 m² de oficinas en el Distrito de Negocios, con proyectos como Torre 86-11, Artié 84 y Boa Terra. Bogotá concentra el 45% del interés inversionista.
- **Precios al alza:** se espera un incremento en los precios de renta en todos los segmentos inmobiliarios, con valores históricamente altos en oficinas e industrial en Bogotá y Medellín.
- **Tendencia hacia oficinas flexibles:** el modelo de coworking y espacios híbridos seguirá creciendo, impulsado por la transformación del trabajo.
- **Recuperación del consumo privado impulsará la demanda por locales comerciales:** una baja vacancia de este segmento en el país impulsará la construcción de nuevos espacios comerciales para atender la demanda.
- **Sostenibilidad como factor clave:** la implementación de criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) será clave para atraer inversión extranjera y generar valor.
- **Digitalización del sector inmobiliario:** la integración de tecnologías como *big data* e inteligencia artificial optimizará la toma de decisiones y la gestión de activos.

La recuperación sectorial y el mayor impulso del comercio exterior deberá mejorar las ventas de los destinos no residenciales este año

SECTORES ECONÓMICOS RELACIONADOS CON DESTINOS NO RESIDENCIALES Y COMERCIO EXTERIOR

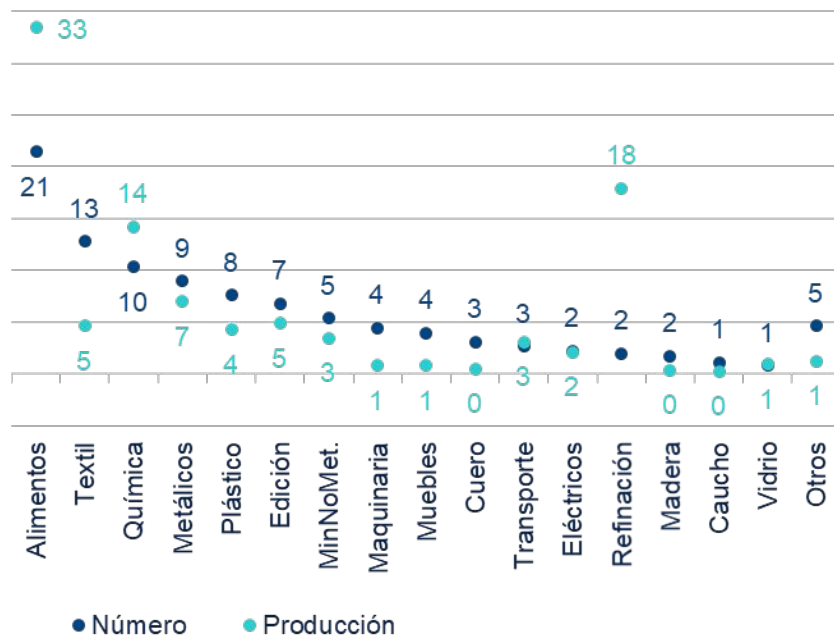
(VARIACIÓN ANUAL REAL, %)



(p): Previsiones de BBVA Research.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Zoom a la demanda manufacturera: la demanda por instalaciones físicas en las manufacturas se concentra en tres rubros: alimentos, textiles y químicos

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y PRODUCCIÓN MANUFACTURERA: POR RUBROS (% DEL TOTAL, 2022)

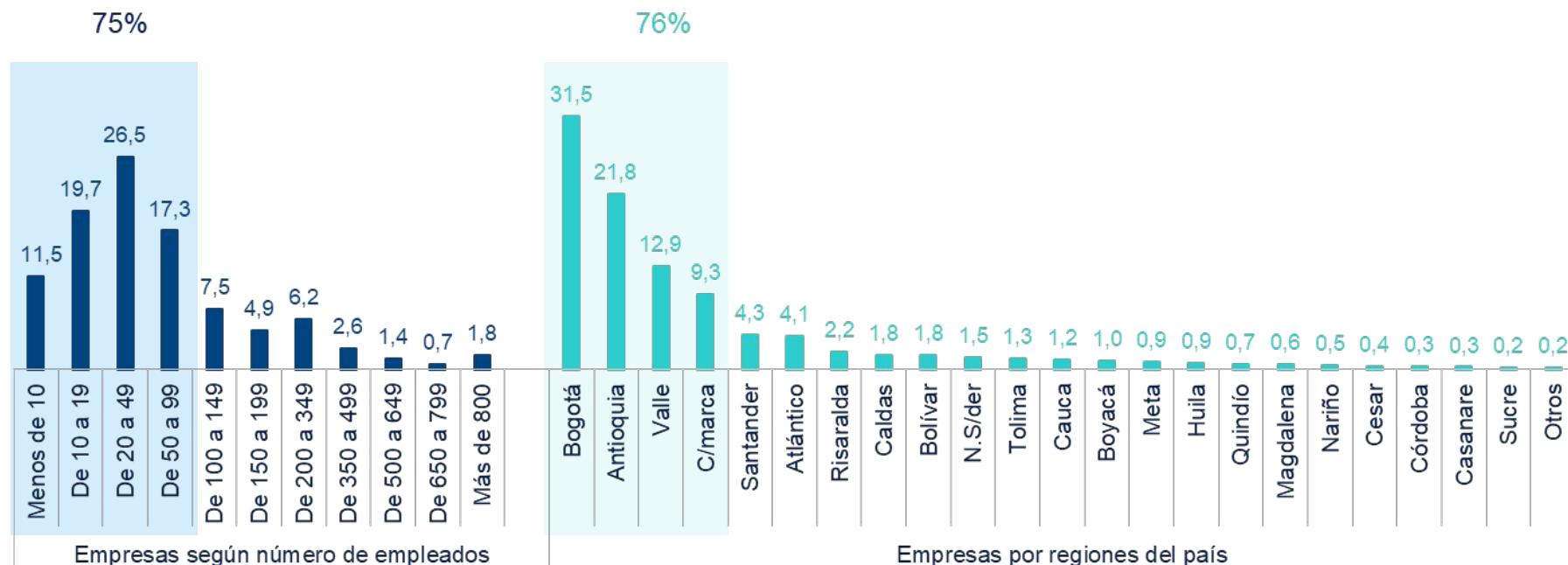


La demanda manufacturera por destinos no residenciales:

- Los tres primeros rubros concentran el 45% de los establecimientos en operación y se espera que se recuperen. Otros sectores, que tendrán también un bien dinamismo (plásticos, maquinaria, muebles, cuero, transporte, caucho) suman otro 23%. La recuperación será impulsada por consumo privado e inversión empresarial, que llevan a una mayor producción manufacturera.
- Al contrario, los rubros relacionados con la construcción tendrán una recuperación tardía, hacia 2026: metálicos, minerales no metálicos, eléctricos, madera, vidrio. Suman el 19% del total de establecimientos de las manufacturas.
- Algunos sectores tendrán un comportamiento incierto por dinámicas estructurales (edición, refinación) o ser misceláneos (otros). Son el 13%.

¿De qué tamaño son las empresas manufactureras que demandan locales? ¿en dónde están ubicadas? R./: Son pequeñas y en las principales ciudades

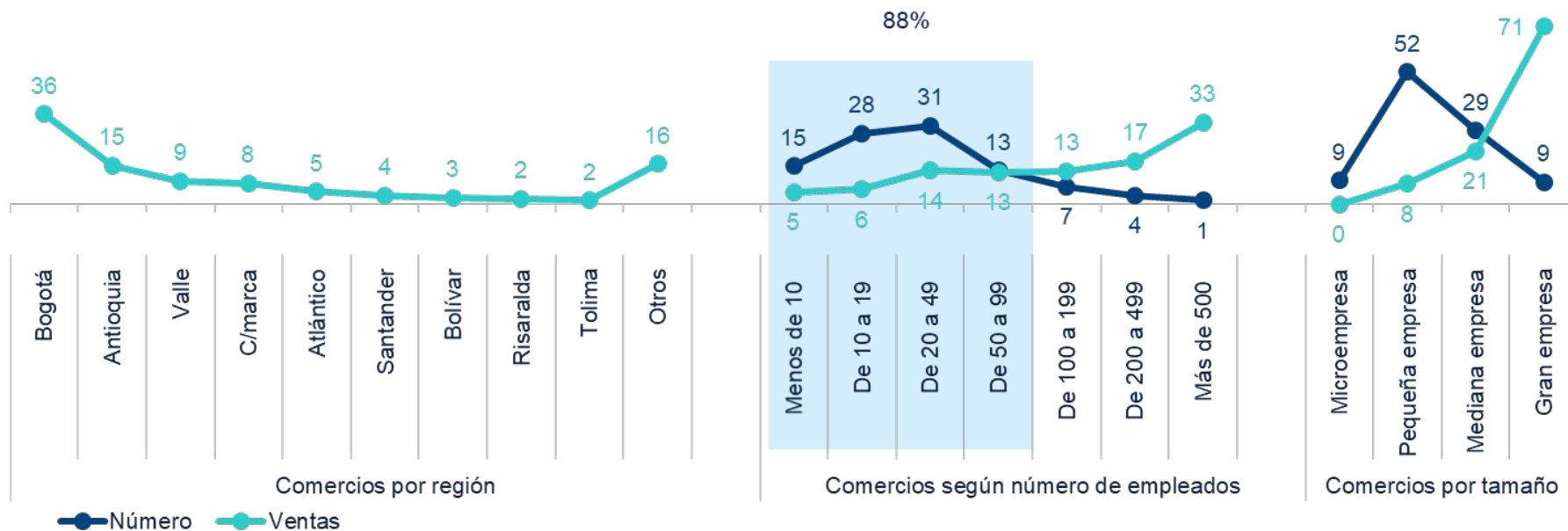
ESTABLECIMIENTOS DE EMPRESAS MANUFACTURERAS: SEGÚN NÚMERO DE EMPLEADOS Y POR REGIONES (% DEL TOTAL)



Lo mismo pasa con el comercio: el 68% están en Bogotá&C/marca, Antioquia y Valle; y el 88% de ellas tienen locales para menos de 100 empleados

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y VENTAS EN EL COMERCIO: POR RUBROS

(% DEL TOTAL, 2023)



Aviso Legal

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido de la presente comunicación o mensaje no constituye una recomendación profesional para realizar inversiones en los términos del artículo 2.40.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010 o las normas que lo modifiquen, sustituyan o complementen.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web www.bbvarresearch.com.

Este informe ha sido elaborado por:

Economista Jefe

Juana Téllez

juana.tellez@bbva.com

Mauricio Hernández

mauricio.hernandez@bbva.com

Situación Inmobiliaria 2025