

2026

COLOMBIA

Situación Inmobiliaria

SECCIÓN 01

Relevancia del sector

SECCIÓN 02

Infraestructura

SECCIÓN 03

Vivienda

SECCIÓN 04

Las empresas

SECCIÓN 05

Los compradores

SECCIÓN 06

Los retos

1. La construcción genera valor y empleo en la economía

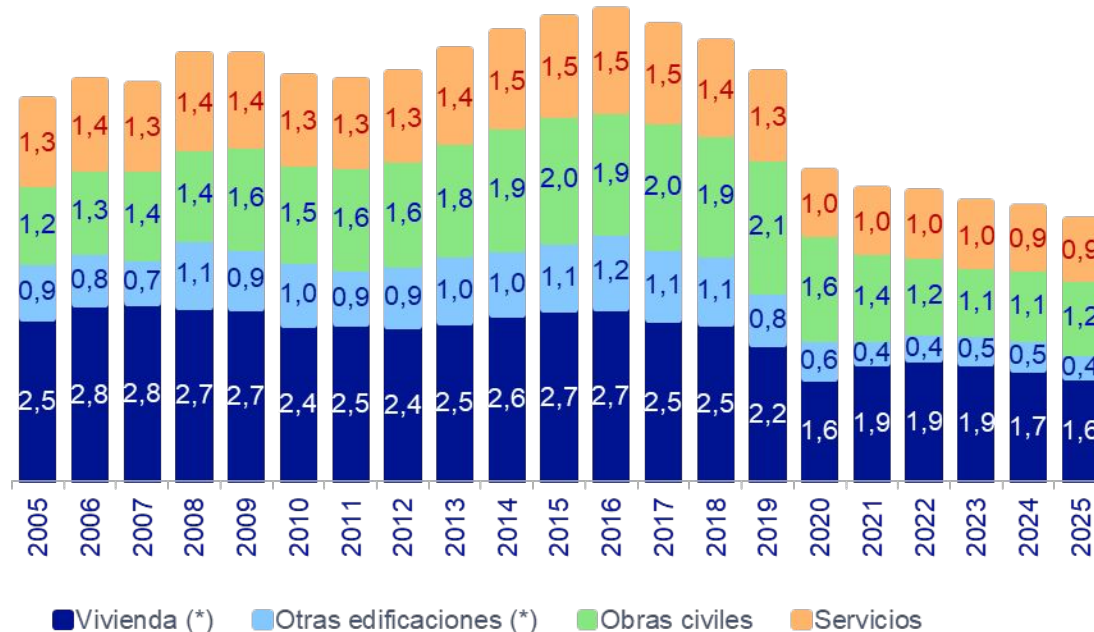
Relevancia del sector

La construcción como un todo representa el 4,1% de la economía colombiana

La máxima participación del PIB se logró en 2016, cuando el sector significó un 7,3% del PIB

Desde entonces, ha venido reduciéndose hasta el 4,1% actual

PIB DE LA CONSTRUCCIÓN: COMPONENTES (% DEL PIB)

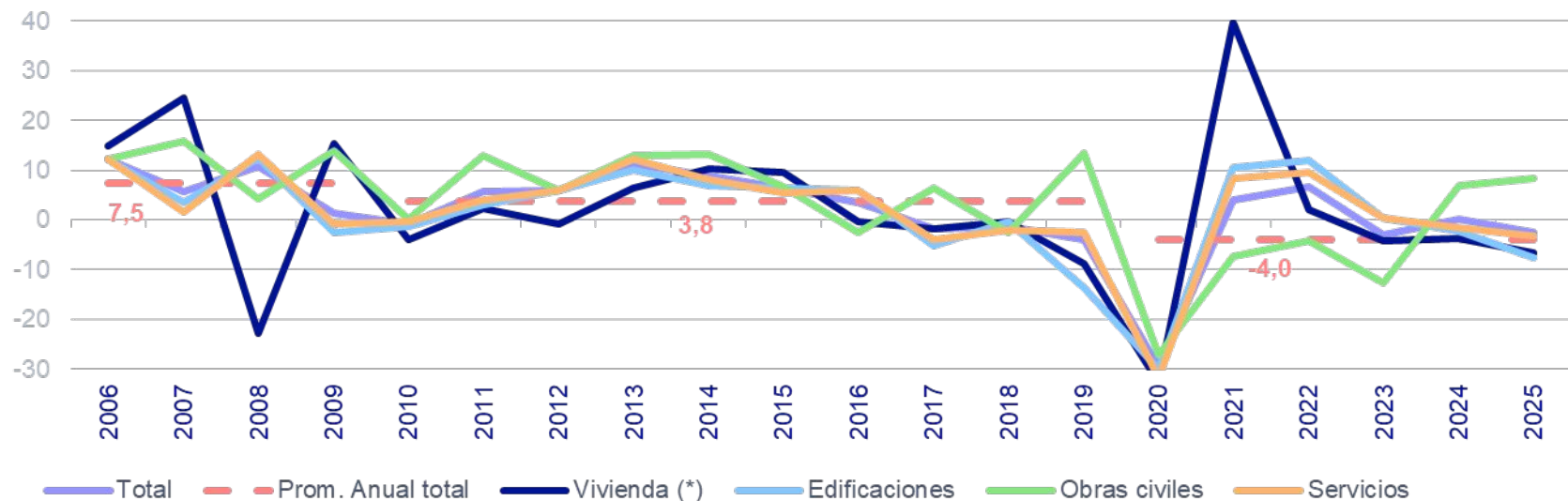


(*): Estimado con base en las estadísticas de inversión por el lado de la demanda.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

En 2021-24, la obra civil arrastró hacia abajo al sector. En 2025, cuando repuntó, las edificaciones cayeron

PIB DE LA CONSTRUCCIÓN: COMPONENTES

(VARIACIÓN ANUAL REAL, %)

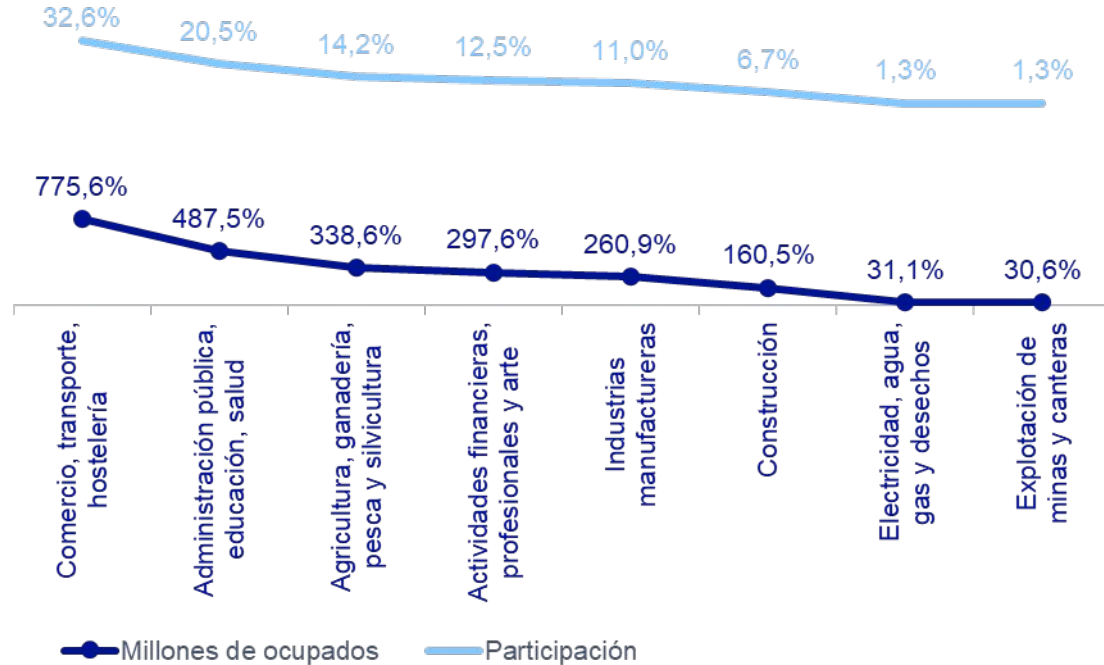


(*): Estimado con base en las estadísticas de inversión por el lado de la demanda.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

La construcción ocupa a 1,6 millones de personas

El máximo nivel de ocupados en la construcción se ubicó en 1,7 millones a finales del año pasado, justo cuando las pre-ventas de vivienda, que llegaron a máximos en 2022-2023, se convirtieron en obras de construcción

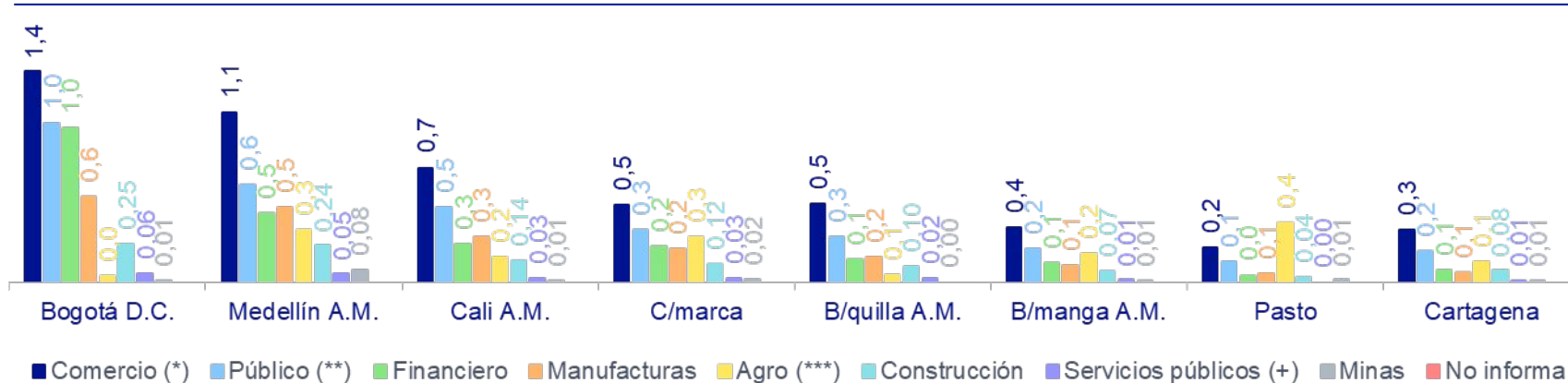
OCUPADOS EN LA ECONOMÍA, 2025
(MILLONES DE PERSONAS Y % DEL TOTAL)



(*): Estimado con base en las estadísticas de inversión por el lado de la demanda.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Bogotá (250 mil), Medellín AM (240 mil) y Cali AM (140 mil) son las ciudades con más empleo en construcción

OCUPADOS EN LA ECONOMÍA: POR CIUDAD, 2025
(MILLONES DE PERSONAS)



(*): Comercio, transporte, hostelería. (**): Administración pública, educación, salud. (**): Agricultura, ganadería, pesca y silvicultura. (+): Electricidad, agua, gas y desechos.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Las primeras ocho ciudades generan un millón de ocupados en la construcción. Por eso, aunque es importante la descentralización de la actividad, se requiere el impulso en los conglomerados urbanos

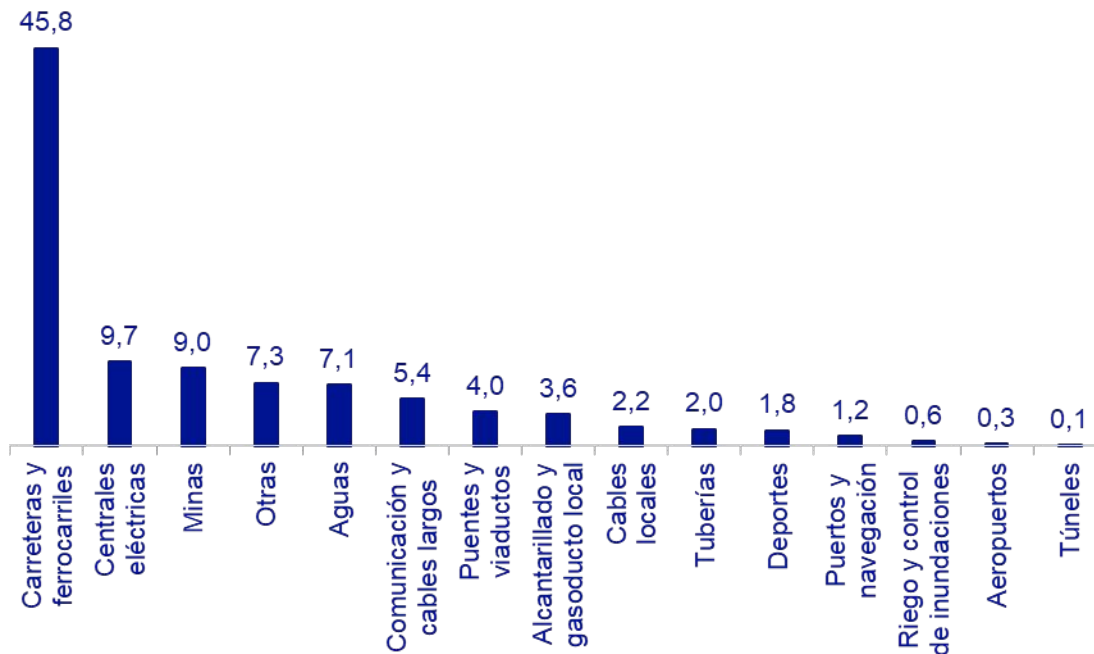
2. Las obras civiles generan actividad y productividad para hoy para el futuro

Infraestructura

¿Qué actividades componen las obras civiles?

Casi la mitad del indicador se explica por la construcción de carreteras y ferrocarriles, seguido por minas y centrales eléctricas que significan cerca del 10% cada una de ellas

OBRAS CIVILES: COMPONENTES, 2025
(% DEL TOTAL DE OBRAS CIVILES)



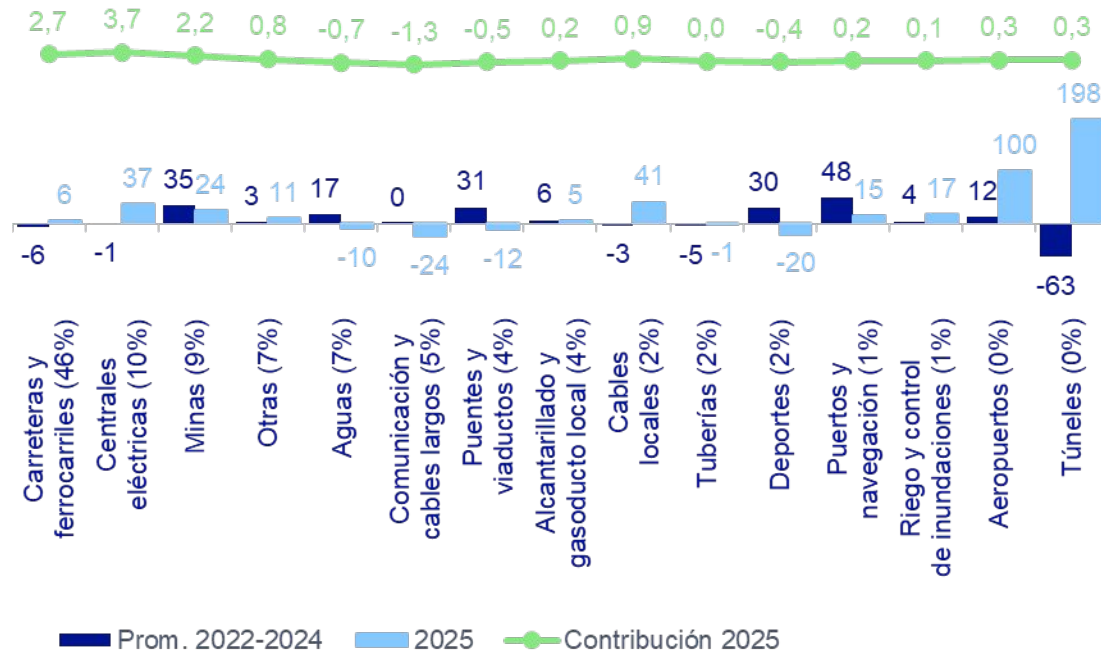
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

¿Cómo se han comportado las obras civiles esta década?

En 2025, las obras civiles crecieron cerca del 10% y esa aceleración reciente se explica por la ejecución de obras en Hidroituango (centrales eléctricas), carreteras, minas y otras (que son típicamente regionales/ locales)

Al contrario, obras relacionadas con aguas (limpias y negras), puentes y viaductos y deportes cayeron o crecieron poco

OBRAS CIVILES: COMPONENTES, 2025 (*)
(VARIACIÓN ANUAL REAL Y CONTRIBUCIÓN 2025)



(*): En paréntesis está la participación de ese grupo en el total de obras civiles.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Un sector que ha perdido relevancia: el valor de las obras civiles está por debajo de lo alcanzado la década pasada

PIB DE OBRAS CIVILES

(ÍNDICE: 2019 = 100)



(*): Estimación de BBVA Research con base en el PIB nominal de 2025 y la estructura de costos reporta en el Balance de oferta utilización de años anteriores.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Existen planes cuatrienales ambiciosos en infraestructura desde los gobiernos regionales y locales

PLANES DE GOBIERNO: ACUMULADO EN CUATRO AÑOS (NÚMERO Y BILLONES DE PESOS CORRIENTES)

Departamento /Ciudad	Mejoramiento de malla vial (kilómetros)	Infraestructura para transporte (proyectos)	Otras obras públicas (proyectos)	Inversión (Billones de pesos)
Antioquia	16.633	5	3	10,0
Barranquilla	265	4	9	3,5
Bogotá	3.204	12	14	14,8
Cali	1650	5	6	3,3
Cundinamarca	5.640	4	7	3,4
Medellín	155	8	8	6,0
Valle	458	9	3	1,3
Subtotal regional	28.005	47	50	42,3

Fuente: BBVA Research con datos e información de EnTerritorio.

Históricamente, la inversión en infraestructura tiene un fuerte componente regional

En general, es necesario reactivar la infraestructura por sus beneficios a corto, mediano y largo plazo

1 IMPULSO ECONÓMICO



¿Qué activa inmediatamente?

- Generación de empleo directo e indirecto
- Aumento de la demanda (materiales, servicios, logística)
- Ejecución de inversión pública y privada
- Efecto multiplicador sobre la economía local

2 DINAMIZACIÓN PRODUCTIVA



¿Qué cambia en la operación de la economía?

- Reducción de costos logísticos y de transporte
- Mayor eficiencia en cadenas productivas
- Integración de mercados regionales
- Mejora en tiempos y confiabilidad

3 COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO TERRITORIAL



¿Cómo transforma el país?

- Cierre de brechas regionales
- Mayor acceso a mercados y servicios
- Atracción de inversión (nacional y extranjera)
- Formalización y desarrollo de economías locales

4 CRECIMIENTO POTENCIAL Y BIENESTAR



¿Qué deja estructuralmente?

- Aumento de la productividad total de la economía
- Mayor crecimiento potencial del PIB
- Mejora en calidad de vida y acceso a oportunidades
- Sostenibilidad económica y social

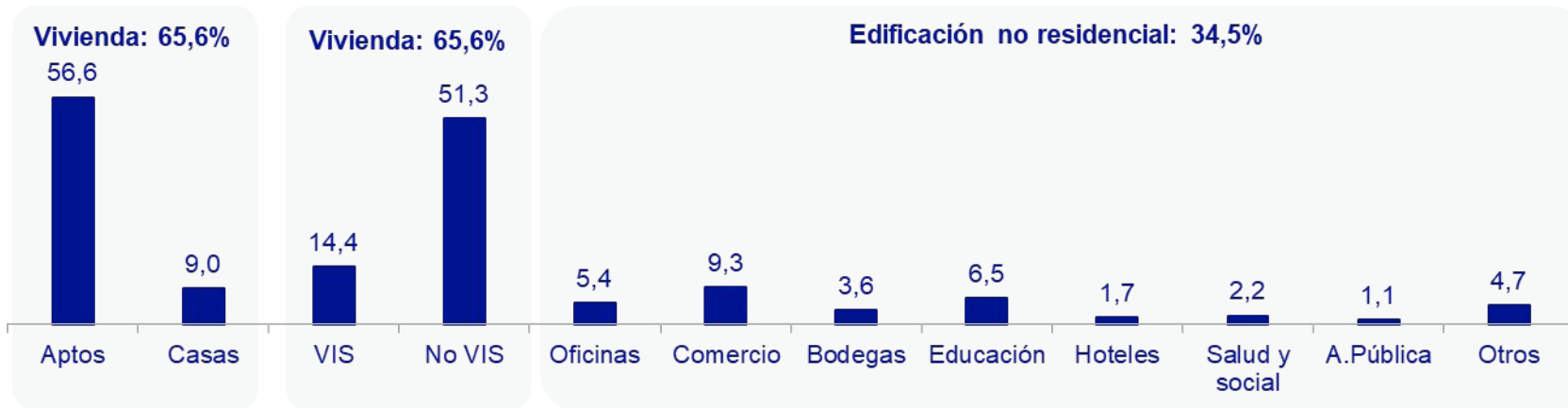
3. Pese a la recuperación reciente, los niveles de ventas de vivienda se mantienen en niveles bajos

Vivienda

La vivienda representa el 65,6% del sector de edificaciones, especialmente en apartamentos y No VIS

SECTOR EDIFICADOR: VALOR

(% DEL TOTAL)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

En las edificaciones no residenciales, sobresalen las construcciones de locales comerciales, educación y oficinas

Comercialización de vivienda (según transaccionalidad) se concentra en el mercado usado, excepto en Medellín

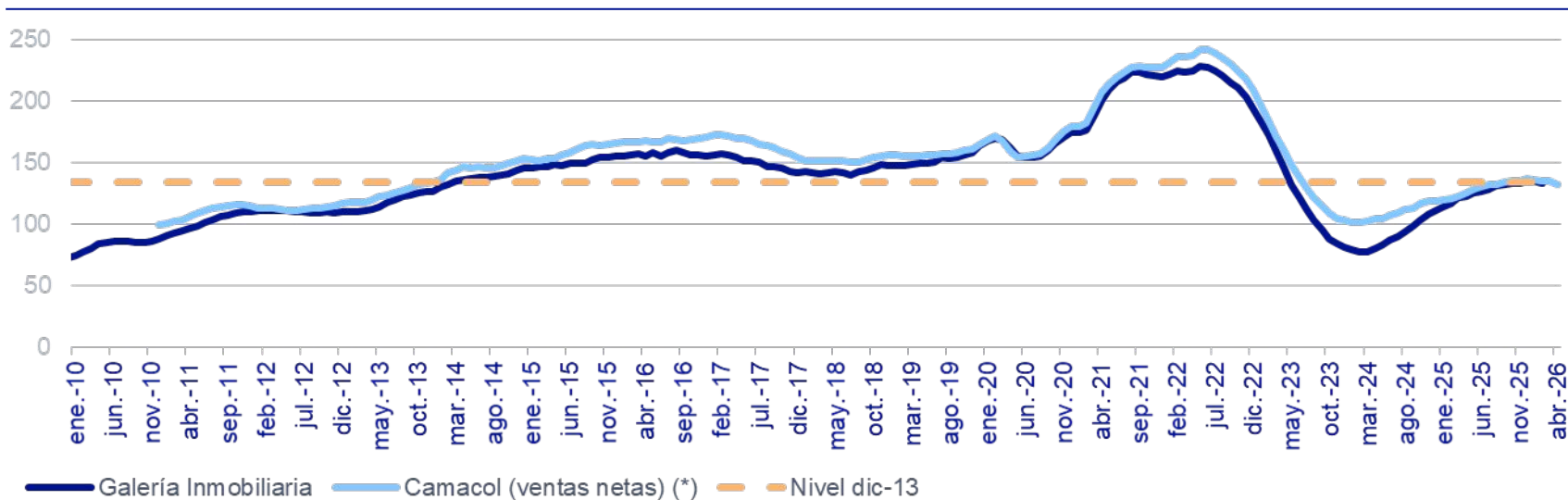
MERCADO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDA EN COLOMBIA: CIUDADES DISPONIBLES (% DEL MERCADO EN UNIDADES TRANSADAS EN CADA CIUDAD)

	Bogotá	Cali	Medellín	Promedio simple
Nueva VIS	12%	30%	5%	16%
Nueva No VIS	19%	13%	52%	28%
Usada venta	29%	11%	12%	17%
Usada arriendo	40%	45%	31%	39%

Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Las ventas de vivienda nueva, aunque en recuperación desde finales de 2024, muestran cansancio en su repunte

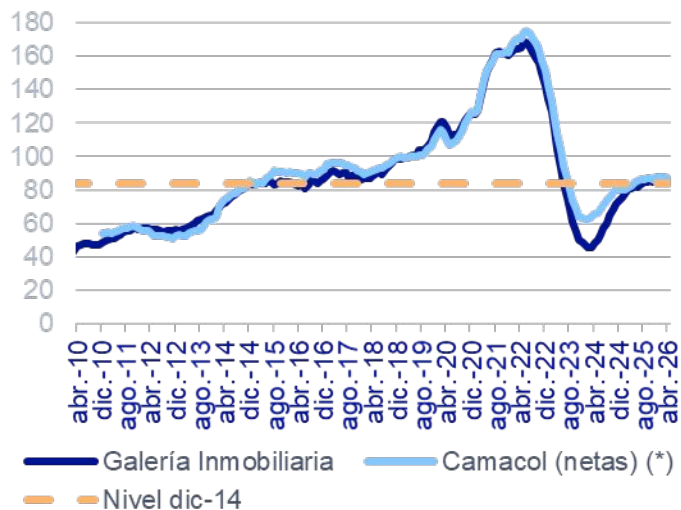
VENTAS DE VIVIENDA NUEVA
(MILES DE UNIDADES ANUALES)



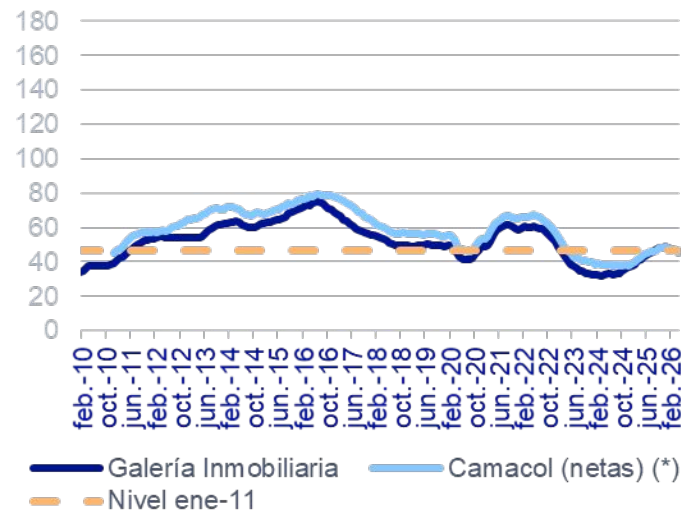
(*): Ventas brutas menos renuncias reportadas por Coordinada Urbana de Camacol.
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria y Camacol - Coordinada Urbana.

Pese a la recuperación reciente, los niveles de ventas de vivienda se mantienen en niveles bajos

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA: VIS (MILES DE UNIDADES ANUALES)



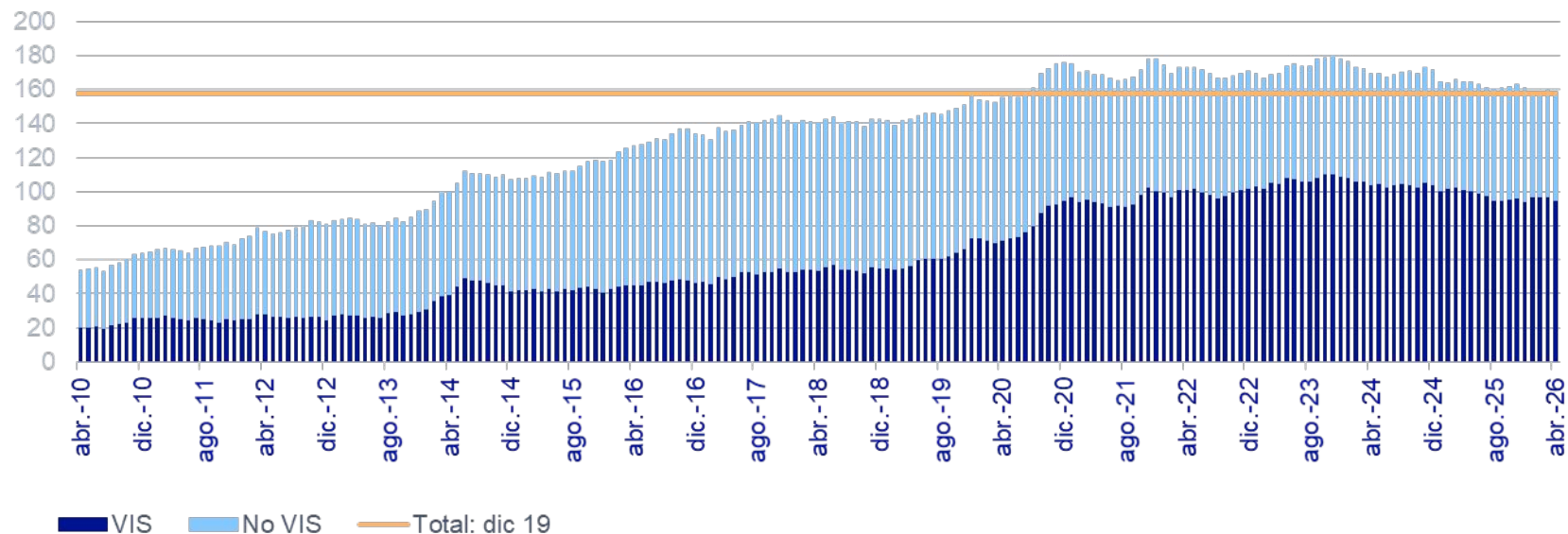
VENTAS DE VIVIENDA NUEVA: NO VIS (MILES DE UNIDADES ANUALES)



(*): Ventas brutas menos renunciadas reportadas por Coordinada Urbana de Camacol.
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria y Camacol - Coordinada Urbana.

La oferta se mantiene contenida a pesar de la acumulación de inventarios y las renunciaciones crecientes

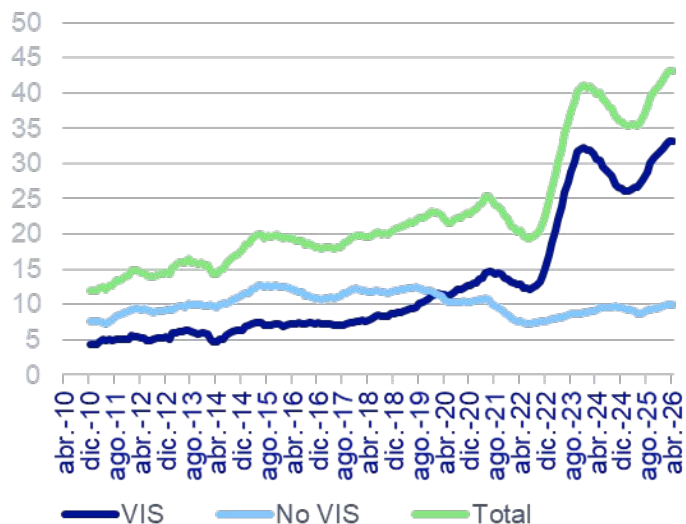
OFERTA DE VIVIENDA NUEVA: TODAS LAS ETAPAS DE CONSTRUCCIÓN
(MILES DE UNIDADES)



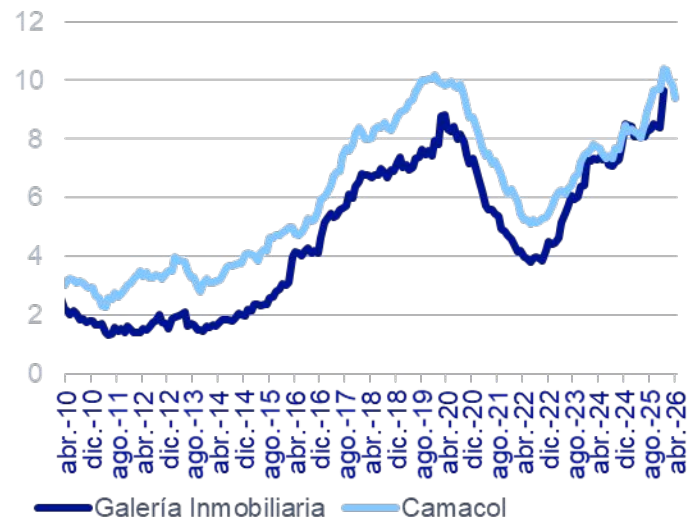
Fuente: BBVA Research con datos de Camacol - Coordinada Urbana.

Las renunciaciones de compra aumentaron significativamente, especialmente en VIS. El inventario sin vender es creciente

RENUNCIA DE COMPRA DE VIVIENDA NUEVA (MILES DE UNIDADES ANUALES)



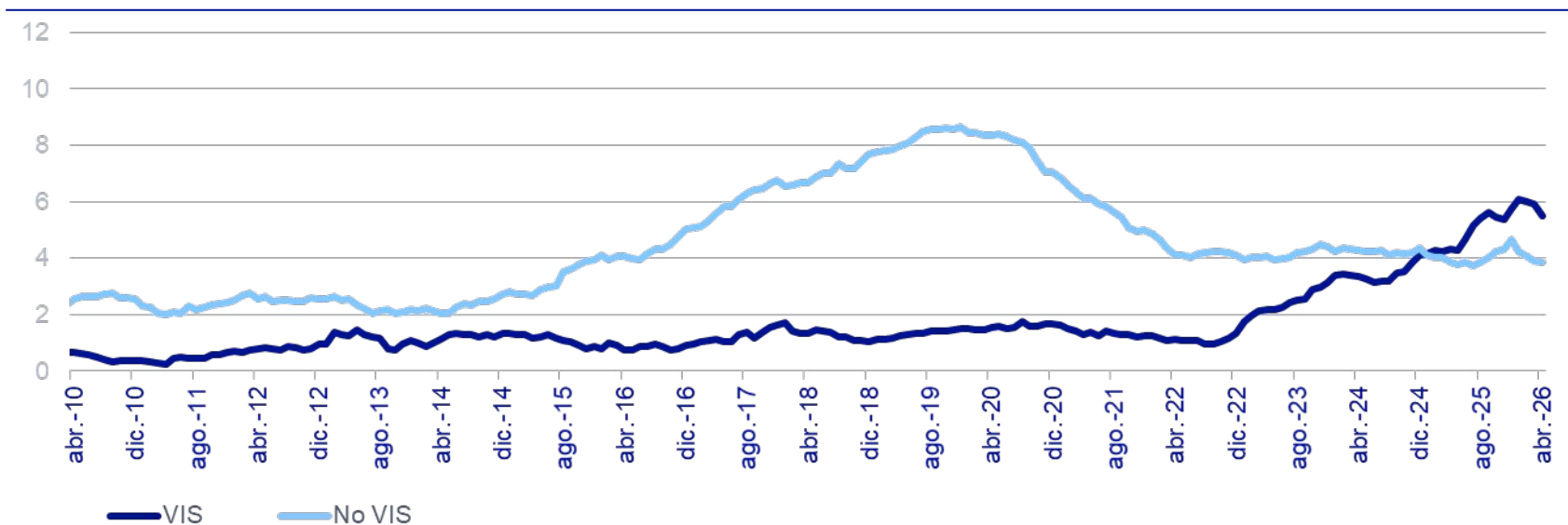
INVENTARIOS DE VIVIENDA NUEVA (MILES DE UNIDADES)



(*): Ventas brutas menos renunciaciones reportadas por Coordinada Urbana de Camacol.
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria y Camacol - Coordinada Urbana.

El inventario creció en vivienda VIS: cierre financiero más exigente por tasas, aumento del salario mínimo y subsidios

INVENTARIOS DE VIVIENDA NUEVA: POR TIPO
(MILES DE UNIDADES)

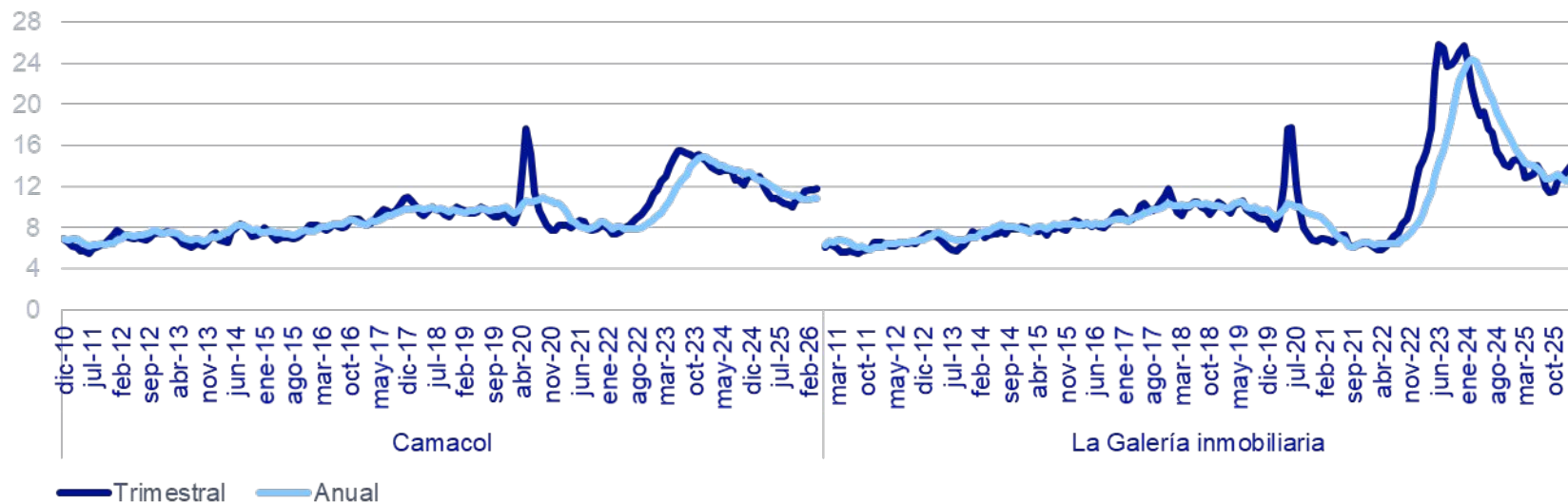


(*): Ventas brutas menos renunciadas reportadas por Coordinada Urbana de Camacol.
Fuente: BBVA Research con datos de Camacol - Coordinada Urbana.

El ajuste de la oferta ayudó a mantener niveles aceptables de velocidad de comercialización

VELOCIDAD DE COMERCIALIZACIÓN: ROTACIÓN DE INVENTARIOS (*)

(OFERTA / PROMEDIO VENTAS TRIMESTRALES Y ANUALES, NÚMERO DE MESES PARA VENDER LA OFERTA DISPONIBLE)

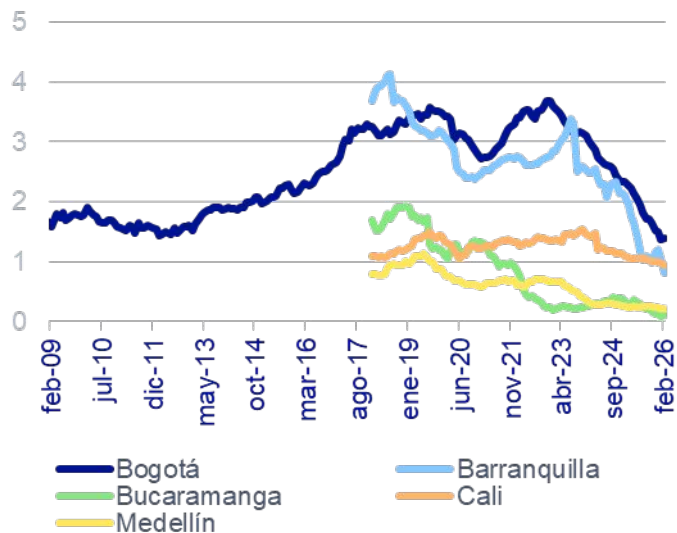


(*): En el caso de Camacol, las ventas reportadas son brutas. Las estadísticas de La Galería Inmobiliaria son de ventas netas.
Fuente: BBVA Research con datos de Camacol - Coordinada Urbana y La Galería Inmobiliaria.

La oferta de vivienda usada también se redujo notablemente

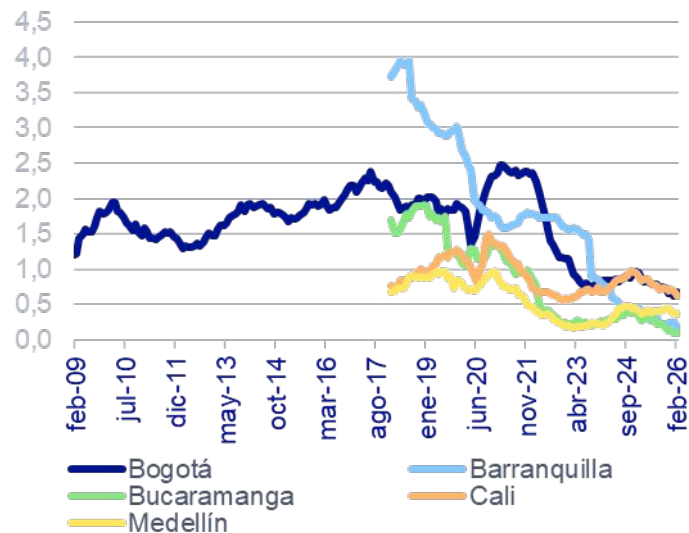
VIVIENDA USADA EN VENTA

(% DEL ACERVO TOTAL)



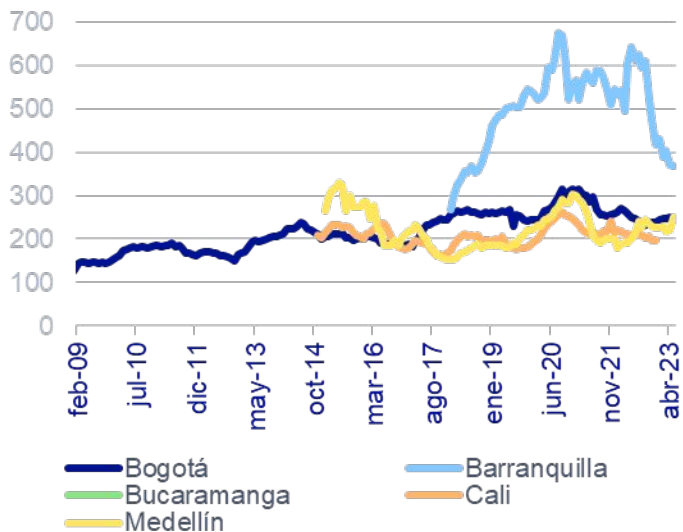
VIVIENDA USADA EN ARRIENDO

(% DEL ACERVO TOTAL)

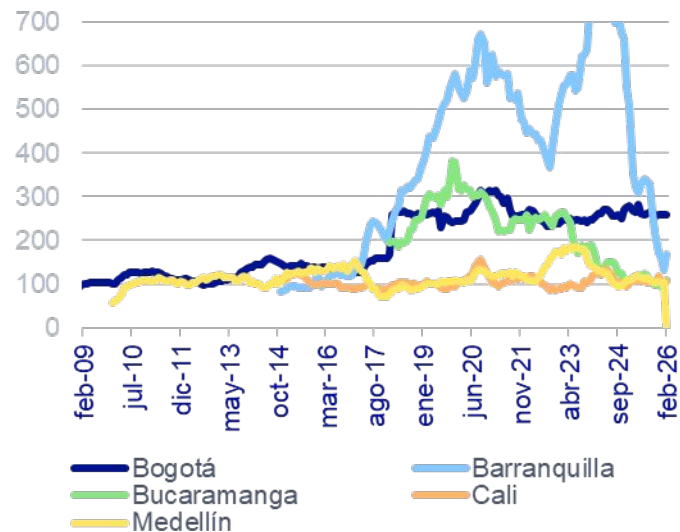


Aumentando la velocidad de comercialización, tanto para venta como para arriendo

TIEMPO DE VENTA DE VIVIENDA USADA (DÍAS)

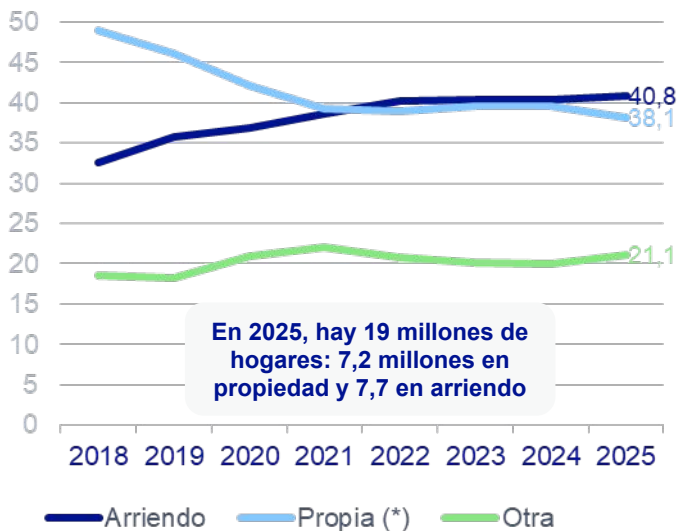


TIEMPO DE ARRIENDO DE VIVIENDA USADA (DÍAS)

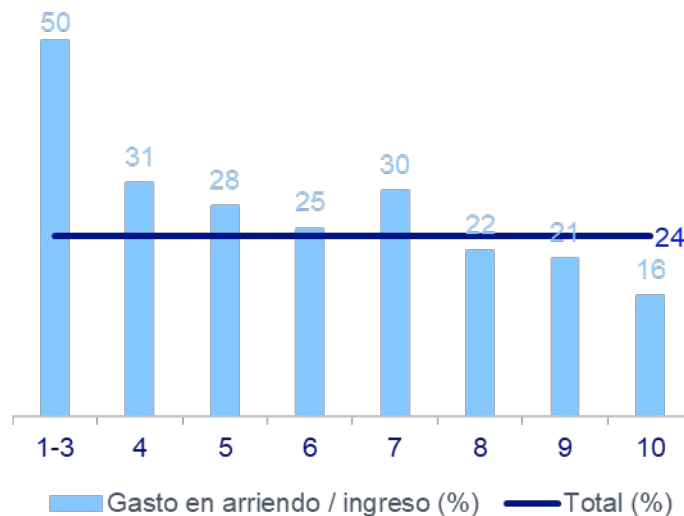


Más hogares viven en arriendo, ejerciendo una elevada presión de gasto sobre los más pobres

TENENCIA DE LA VIVIENDA (% DEL TOTAL DE HOGARES)



GASTO EN ARRENDAMIENTO (*) (% DEL INGRESO)



(*): Calculado con los microdatos de la operación de pobreza y desigualdad y la GEIH de 2024. Se organizaron todos los hogares por ingreso per cápita sin discriminar por área geográfica o tenencia de la vivienda. Fuente: BBVA Research con datos del DANE y Camacol.

El mercado de arrendamiento en Colombia

56% de los arrendamientos son **informales** (verbales)

Departamentos con **más** proporción de hogares en arriendo



Antioquia
46%

Cundinamarca
47%

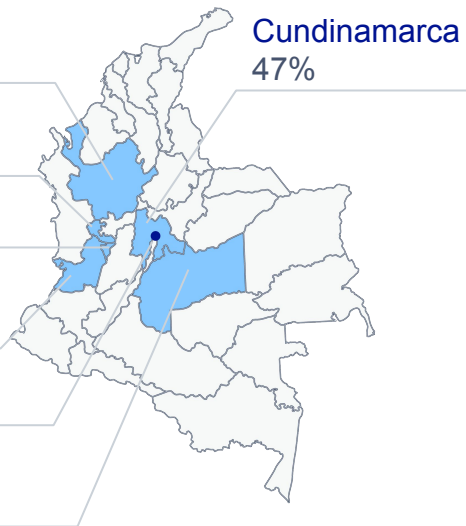
Risaralda
48%

Quindío
47%

Valle
46%

Bogotá
57%

Meta
48%



Departamentos con **menos** arrendamiento



Sucre
20%

La Guajira
23%

Córdoba
18%

Chocó
18%

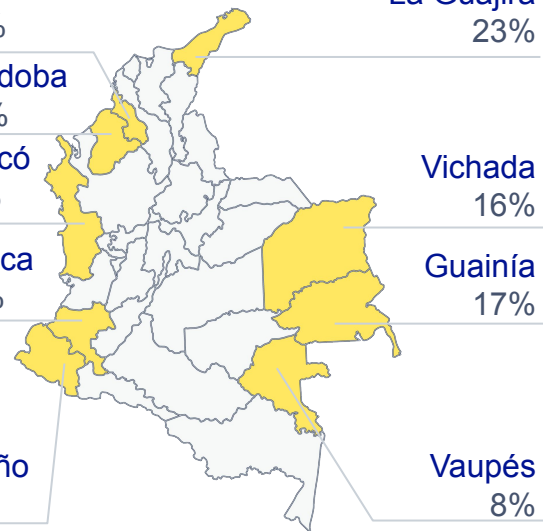
Vichada
16%

Cauca
21%

Guainía
17%

Nariño
22%

Vaupés
8%



El mercado de arrendamiento en Colombia

Arriendo promedio

700mil

En los estratos 1 a 3 se ubican:

88,5% de los arriendos

945mil

FORMALES



95,6% de los arriendos de los estratos 1 a 3 son **INFORMALES**

477mil

INFORMALES



Hogares en arriendo



47% vive en pareja



59% tienen hijos



2,9 tamaño promedio del hogar



43 edad promedio de la jefatura del hogar años



30% es profesional, técnico o tecnólogo



2,7 ingreso promedio del hogar millones



33 se pagan en arrendamiento de vivienda* billones de pesos al año



Más de 19 se pagan en arrendamientos informales millones

* (vs. 33,3 billones que se pagan por arrendamientos comerciales)

4. Nuevas estrategias para enfrentar los retos del mercado de la vivienda en Colombia

Las empresas

Un sector empresarial que ha enfrentado los desafíos crecientes del mercado de la vivienda en Colombia

1 Descuentos en el precio de venta



2 Reducción gradual de las exigencias de preventa para inicio de proyectos



3 Más análisis previo de la viabilidad del proyecto



4 Tendencia a la concentración de la actividad en empresas medianas



5 Proyectos más grandes



6 Más plazos de preventa



7 Más diversificación en usos



8 Menor dependencia de los subsidios

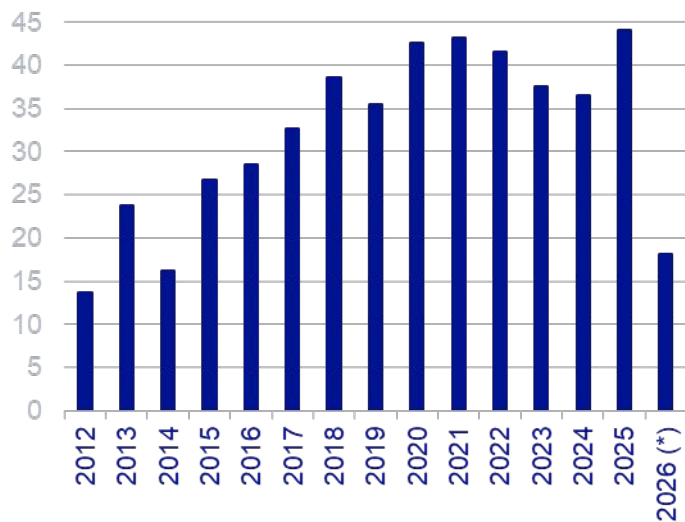


9 Más uso de las herramientas de IA

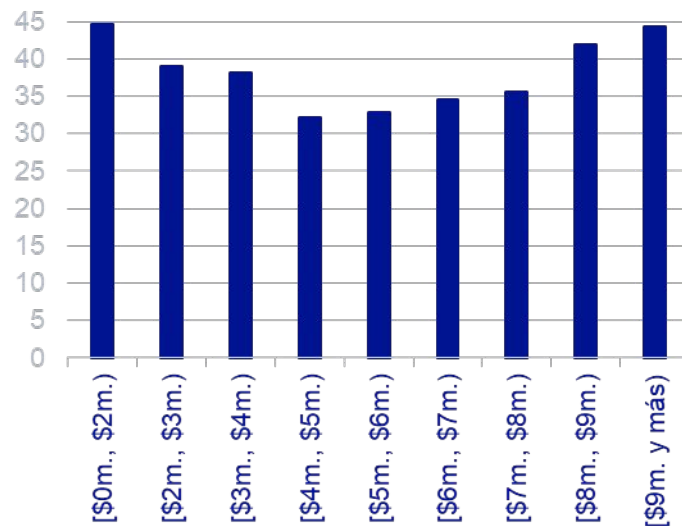


En 2025, se ofrecieron más descuentos, pero la tendencia no se ha mantenido en 2026

PROYECTOS CON DESCUENTO (% DEL TOTAL)



PROYECTOS CON DESCUENTO: RANGO DE PRECIOS (% DEL TOTAL, RANGO EN MILLONES)



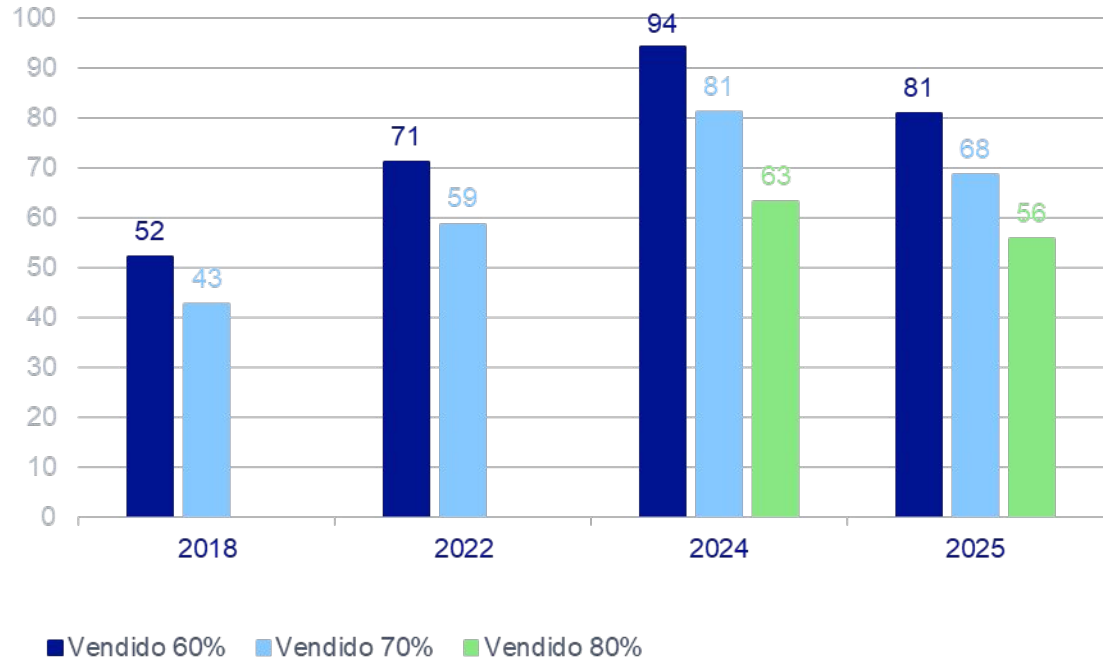
(*): Datos a febrero.

Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Continuó alta la exigencia de ventas para iniciar las obras, pero menor a 2024

La preventa exigida sigue muy alta comparada con la historia reciente reflejando las incertidumbres que ha enfrentado el sector

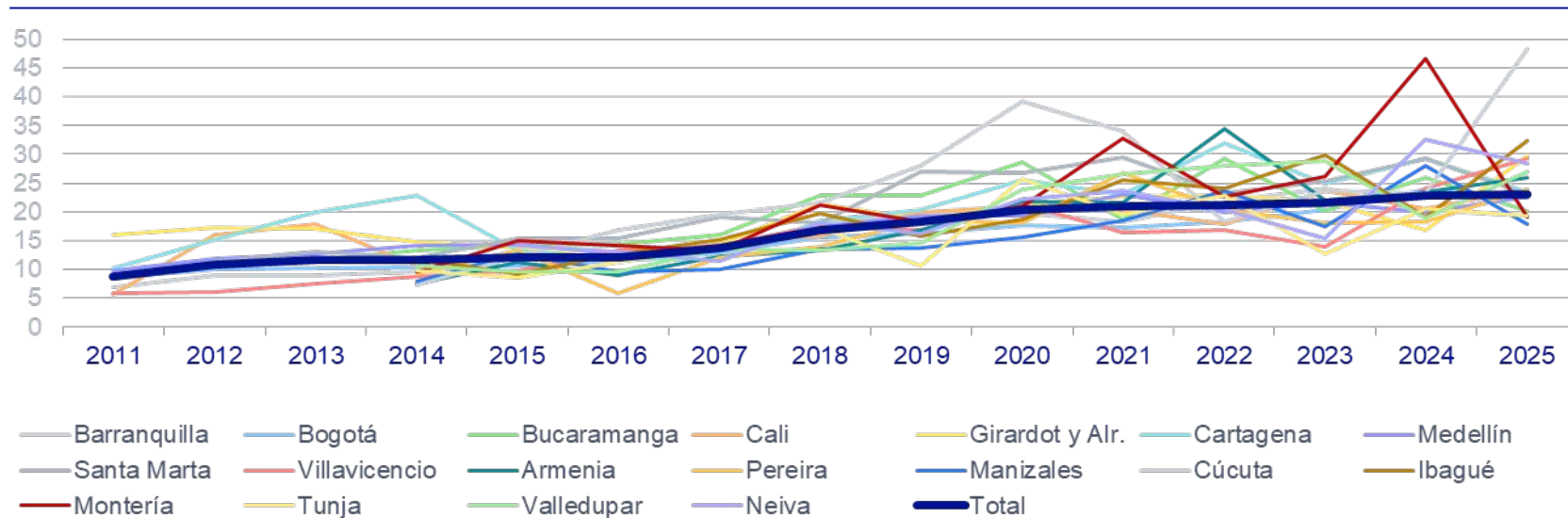
UNIDADES EN PROYECTOS SIN INICIO DE OBRAS CON UN PORCENTAJE ALTO VENDIDO (% LANZAMIENTOS)



Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Sigue aumentando el tiempo que se toman los proyectos entre que empiezan a vender e inician obras

**NÚMERO DE MESES ENTRE FECHA DE INICIO VENTAS Y FECHA DE INICIO OBRA
(MESES)**



Mayor exigencia con la viabilidad llevó a menos desistimientos

Los desistimientos se reducen tras el ajuste reciente, evidenciando una oferta más selectiva y proyectos mejor estructurados, lo que mejora la sostenibilidad del mercado

PROYECTOS Y DE UNIDADES DE VIVIENDA DESISTIDOS (% OFERTA)

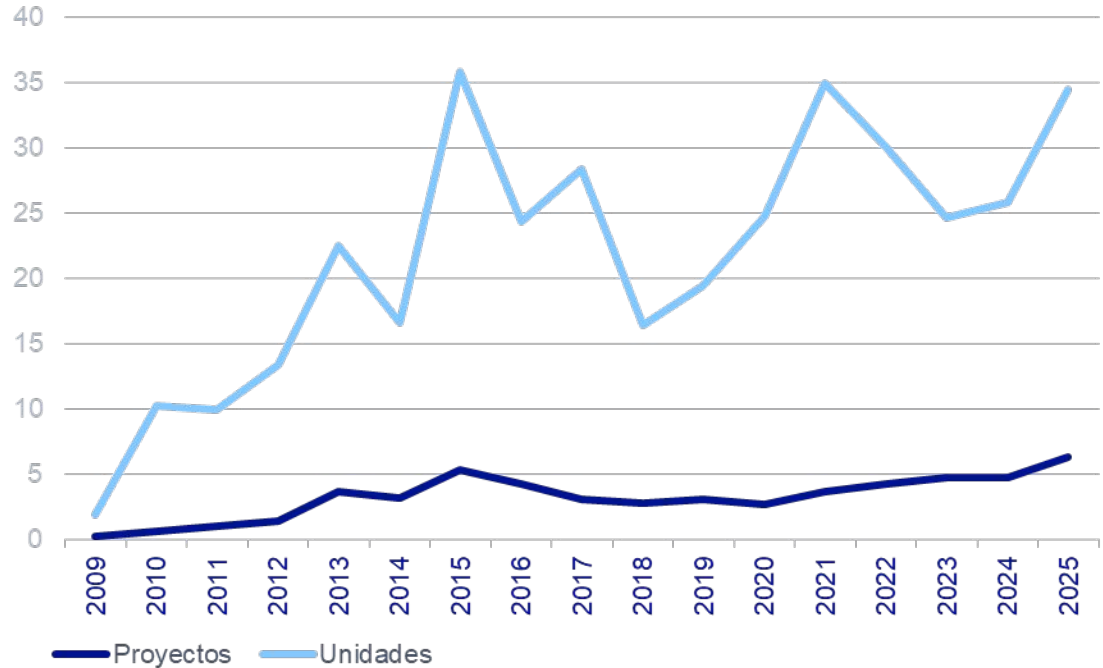


(*): Datos a febrero.
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Diversificación: mayor construcción con usos mixtos

Los empresarios de la construcción han tendido a crear viviendas con diferentes usos (arrendamiento compartido, retiro, etc)

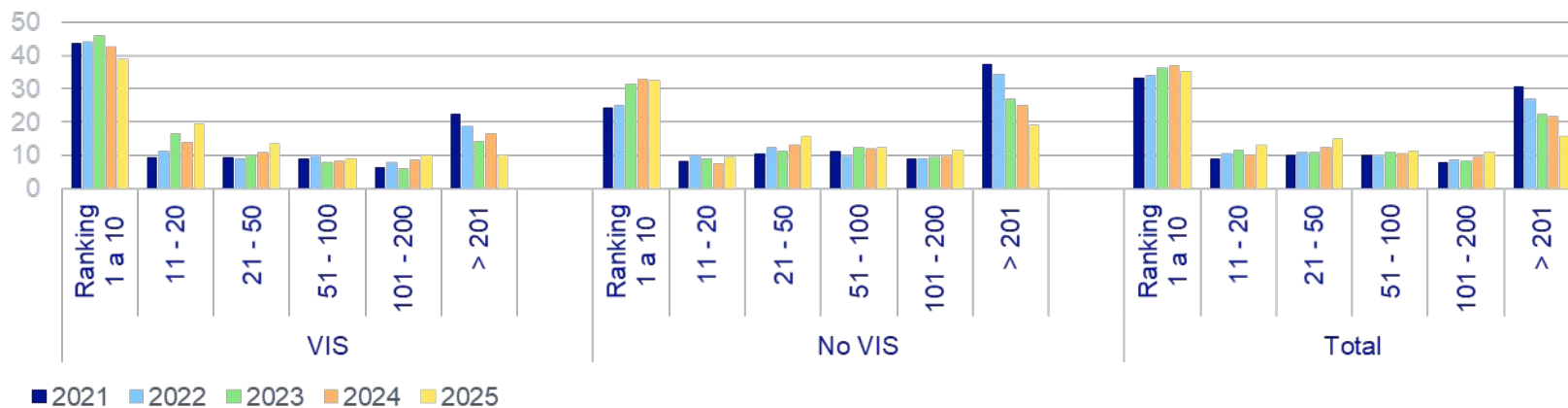
NÚMERO DE PROYECTOS Y UNIDADES DE VIVIENDA QUE SE CONSTRUYEN EN USOS MIXTOS (% OFERTA TOTAL)



Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

El mercado de vivienda se redistribuye marginalmente hacia jugadores medianos

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE VIVIENDA: PARTICIPACIÓN POR GRUPOS DE EMPRESAS
(% DE LAS VENTAS DEL AÑO)



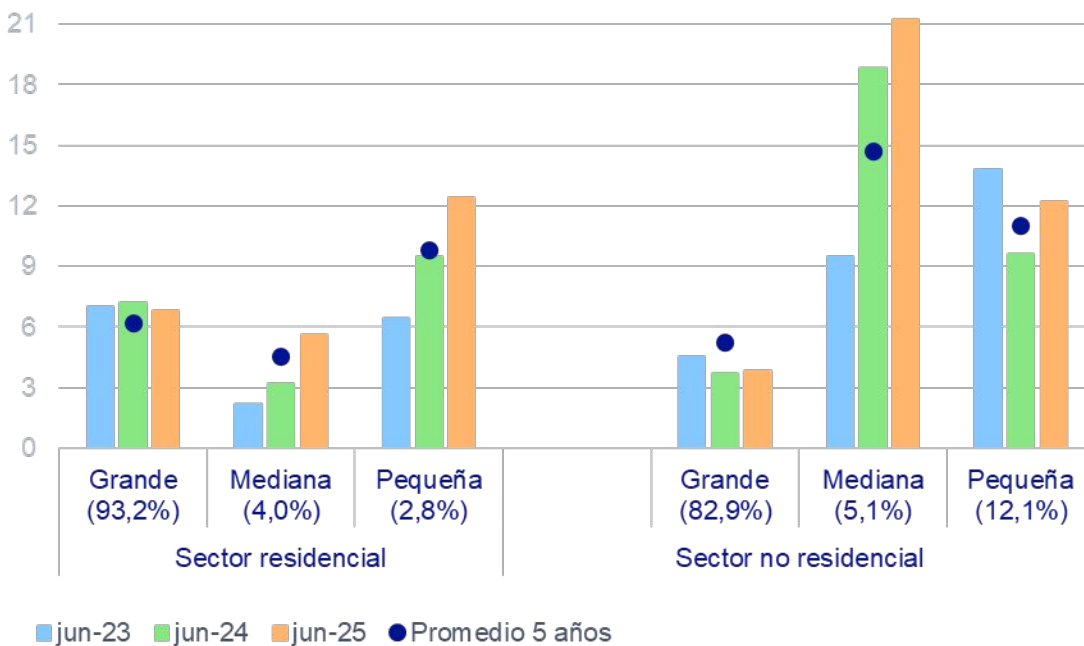
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Retrocedió la participación de las 10 primeras empresas. El top medio (11-50) ganó relevancia. Las pequeñas siguen perdiendo peso y ahora representan la mitad de su tamaño de hace 5 años

Las empresas más grandes tienen menor mora crediticia

En residencial, las medianas registran la menor mora —aunque aumentó— y las pequeñas la mayor; en no residencial, la mora se concentra en las medianas, con fuerte incremento, y se mantiene alta en las pequeñas. Las grandes son las únicas que reducen su mora y se ubican en línea o por debajo de su promedio

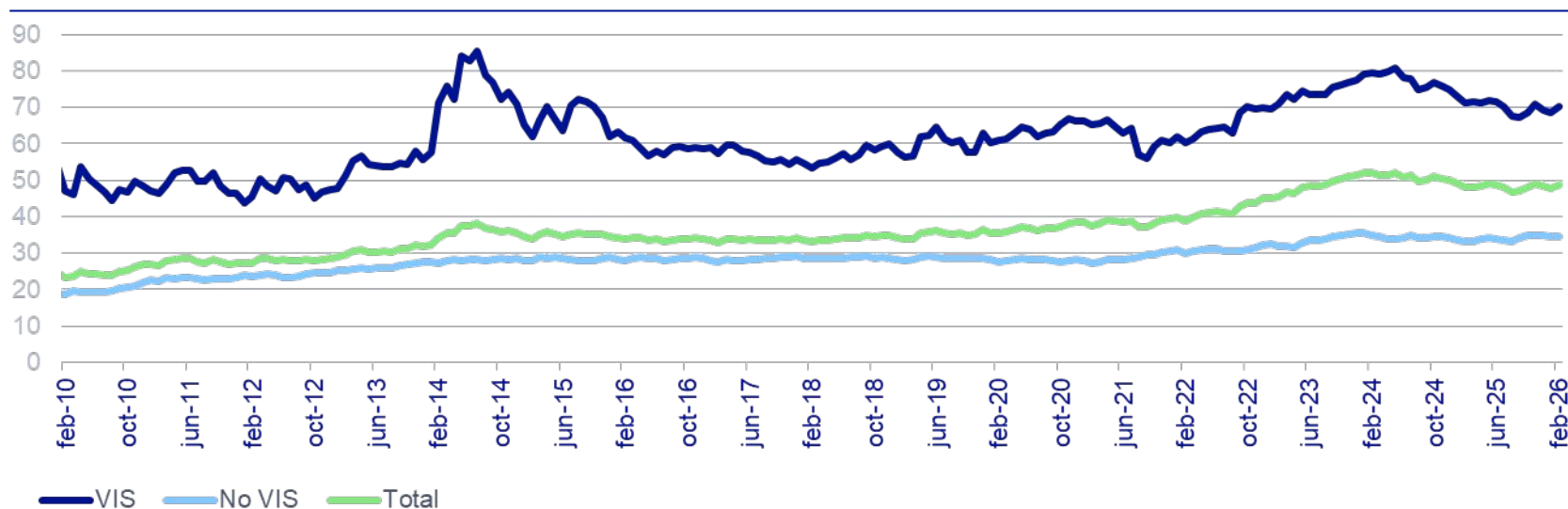
INDICADOR DE MORA EN LA CONSTRUCCIÓN: SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA (% DE CARTERA (*)



(*) Los porcentajes en paréntesis son las participaciones por tipo de empresa dentro de la cartera otorgada a constructores. Las empresas se clasifican por tamaño utilizando los límites estipulados en el Anexo 1 del Capítulo XXXI de la CBCF de la SFC. Grandes: nivel de activos mayor a 15.000 SMMLV; medianas: entre 5.000 y 15.000 SMMLV; pequeñas: menores a 5.000 SMMLV.
Fuente: BBVA Research con datos del Banco de la República.

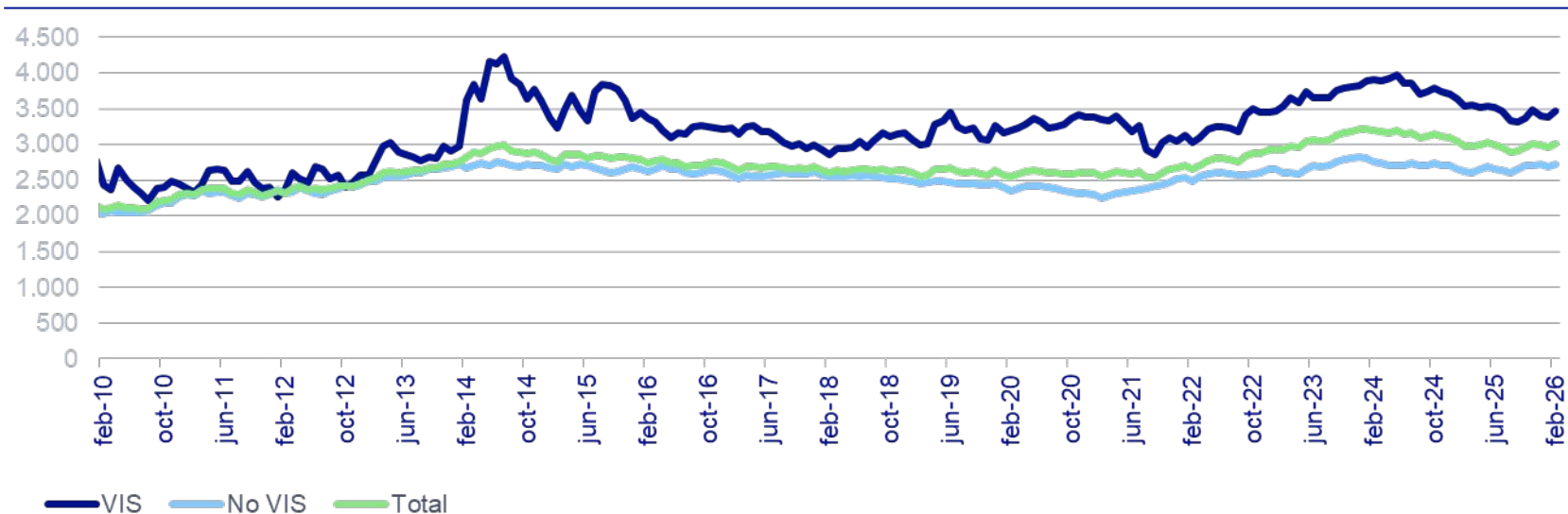
Los constructores decidieron aumentar el tamaño de los proyectos durante esta década

TAMAÑO PROMEDIO DE LOS PROYECTOS DE VIVIENDA NUEVA
(UNIDADES DE VIVIENDA)



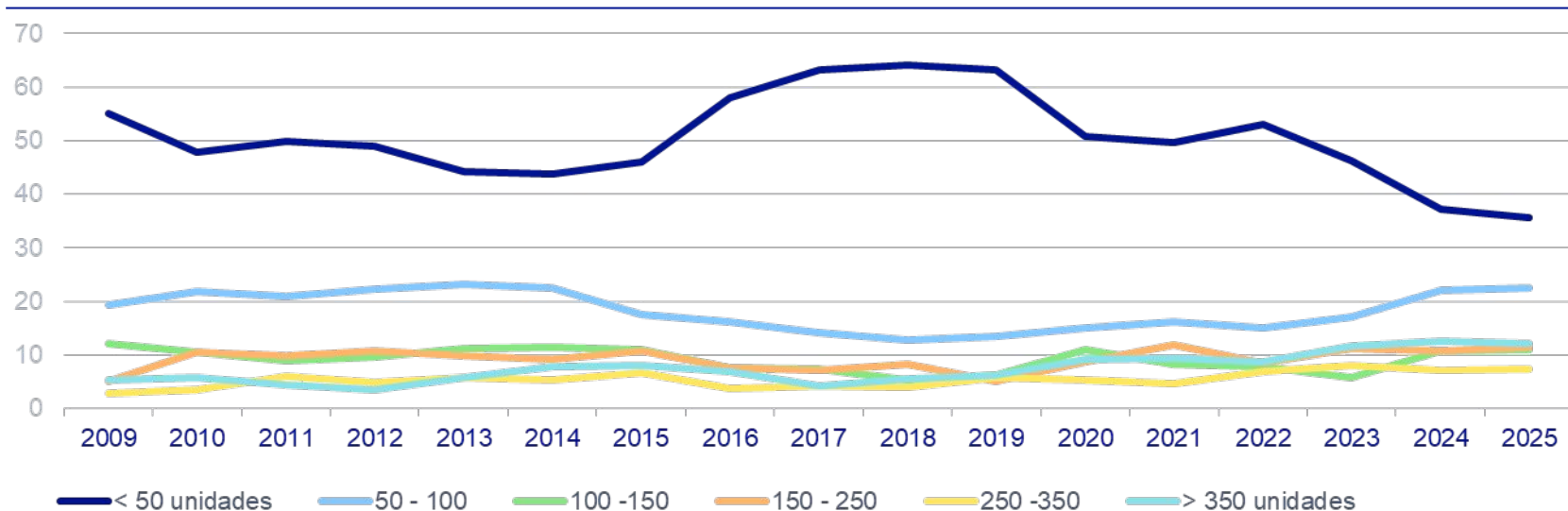
También en los metros totales se nota un incremento en el tamaño del proyecto

TAMAÑO PROMEDIO DE LOS PROYECTOS DE VIVIENDA NUEVA
(METROS CUADRADOS)



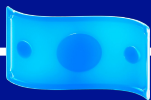
Como resultado, se redujo notablemente la participación de los proyectos más pequeños (menos de 50 unidades)

TAMAÑO DE LOS PROYECTOS DE VIVIENDA NUEVA NO VIS: SEGÚN RANGO DE UNIDADES DEL PROYECTO (% DEL TOTAL)



Las empresas se adaptan al menor número de subsidios o a su carácter regional/local más que nacional

Menor dependencia del subsidio nacional



Las ventas se sostienen con mayor esfuerzo comercial y segmentación de demanda, reduciendo la dependencia del subsidio como principal motor

Mayor enfoque regional y local



Se priorizan mercados con apoyos territoriales y dinámicas propias, adaptando la oferta a condiciones locales más que a esquemas nacionales

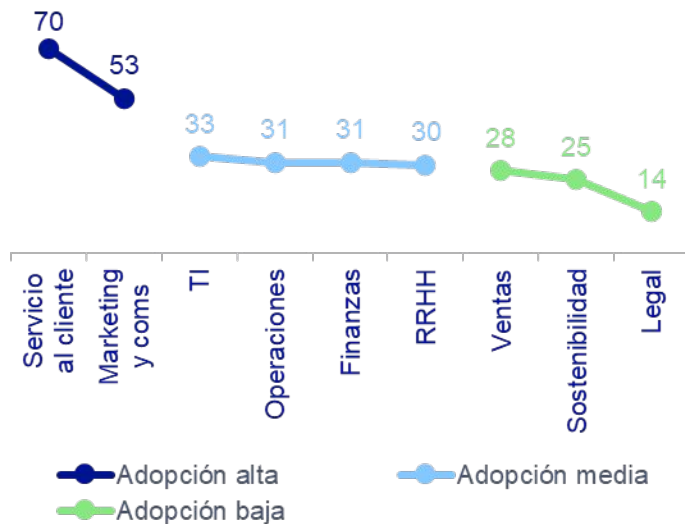
Ajuste en producto y financiación



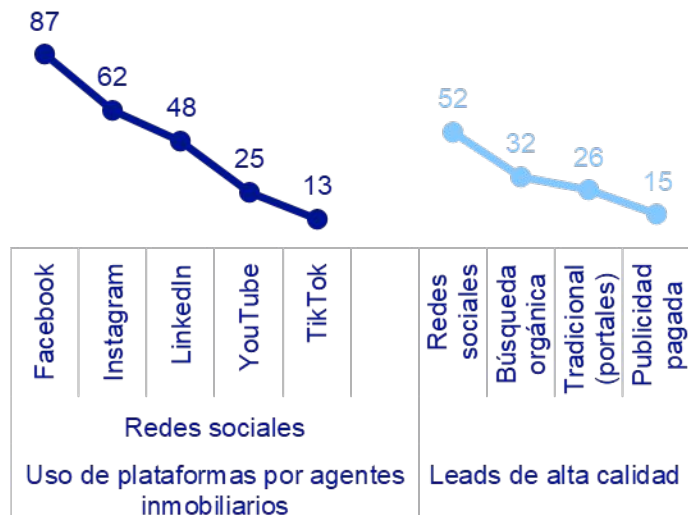
Estrategias para vender sin subsidio

IA cambia la forma de vender: amplio uso en servicios al cliente y marketing atado a éxito de redes sociales en ventas

ADOPCIÓN DE LA IA: SEGÚN USO (% DEL TOTAL)



CANAL DE LAS VENTAS INMOBILIARIAS (% DE USO Y % DE LEADS DE ALTA CALIDAD)



Fuente: BBVA Research con datos de SAP / Edelman - IA en el mundo corporativo. Colombia, 2024, National Association of Realtors (NAR) 2024, REsimpli 2025, Statista 2024 y Fedelonjas, 2026.

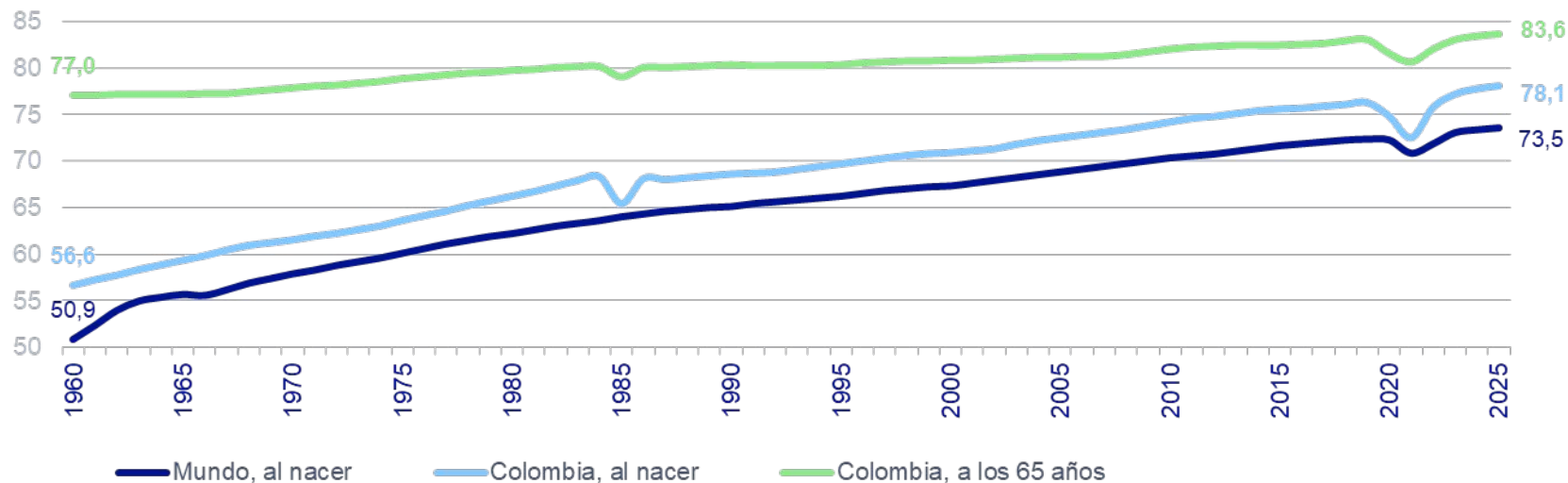
5. Demanda de vivienda: cambiando por demografía, ingresos, empleo, entre otros

Los compradores

Una demanda más “senior”

La población mayor seguirá creciendo y sus necesidades cambiando

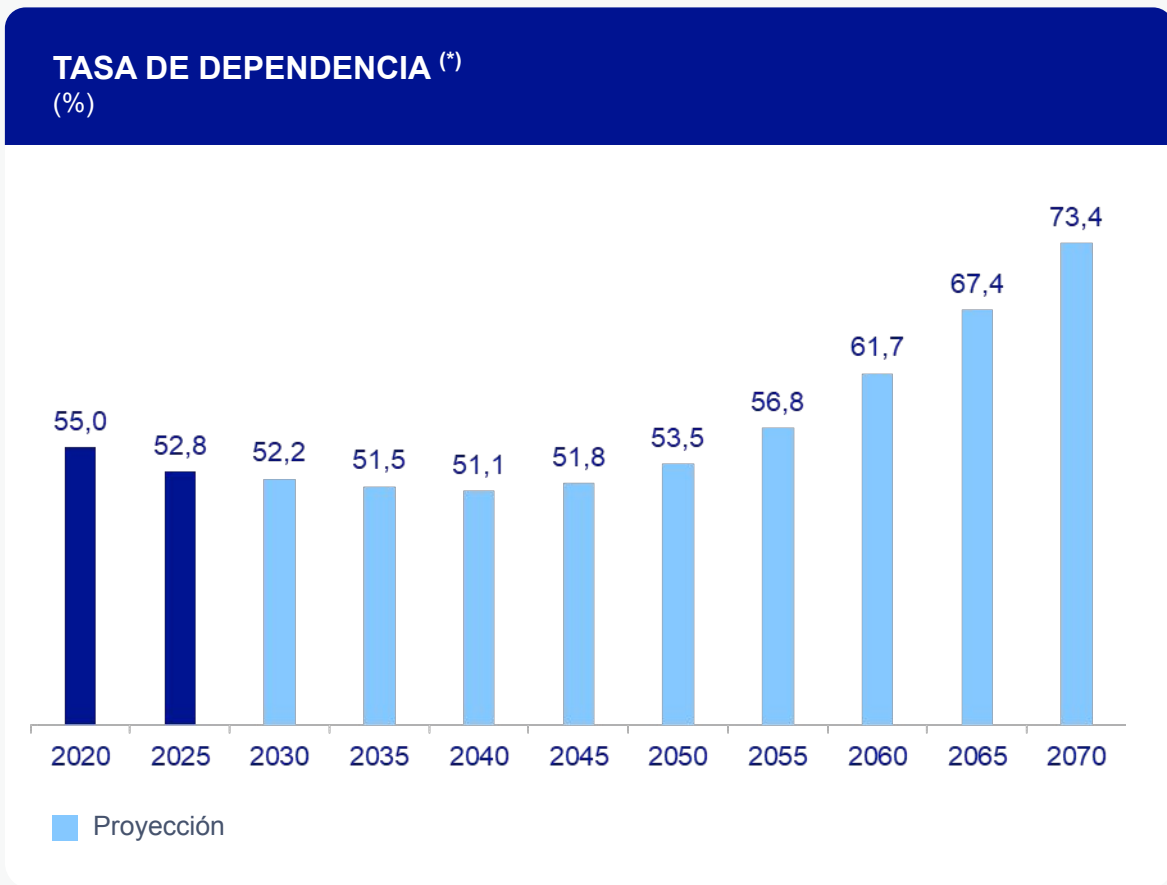
ESPERANZA DE VIDA AL NACER Y AL CUMPLIR 65 AÑOS (AÑOS)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE y Reina (2026).

Un aumento de la tasa de dependencia cambia la demanda esperada de vivienda (*)

Este aumento de la tasa de dependencia exige incluir en el mercado laboral formal a la población adulta mayor pues la economía requiere de sus ingresos



(*): Niños menores de 15 años y adultos mayores de 65 años con respecto a la población de 15 a 65 años.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE, Lora (2026) y Reina (2026).

La población mayor tiene menor capacidad de compra /endeudamiento por su condición laboral

MERCADO LABORAL POR GRUPOS DE EDAD

(MILLONES DE PERSONAS, % DE POBLACIÓN, % DE LA FUERZA DE TRABAJO Y % DE OCUPADOS)

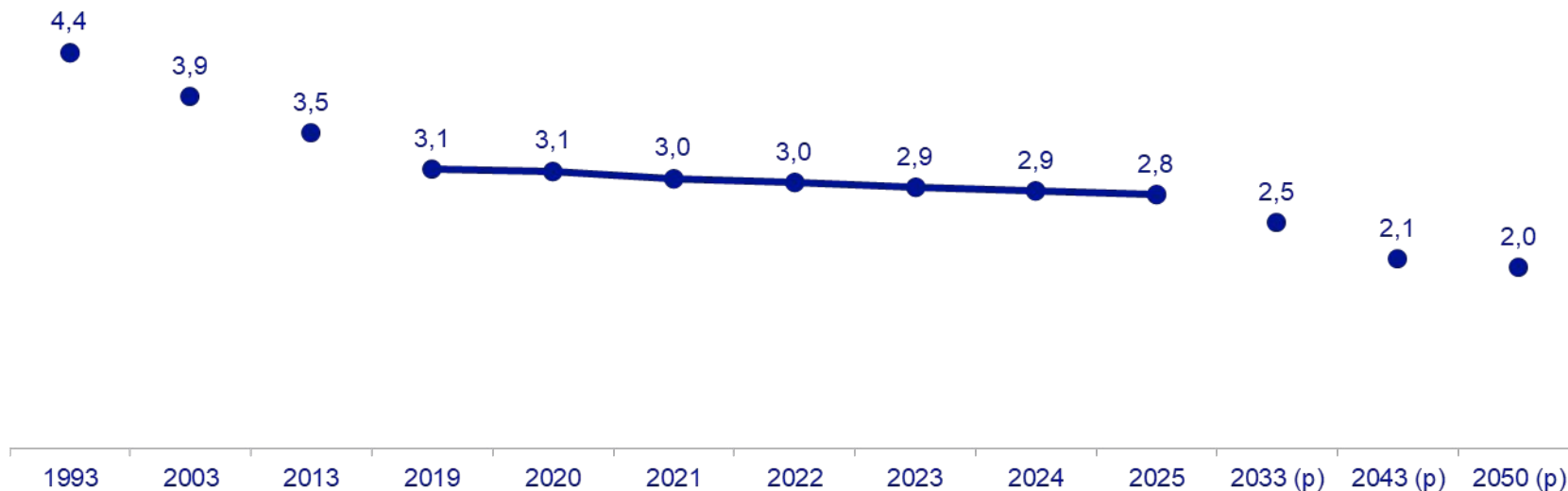
Grupo de edad	Población (m)	Composición	Fuerza de trabajo (m)	Tasa de participación	Empleo en empresas formales (m)	Tasa de formalidad
Menores de 15	11,4	22%	NA	NA	NA	NA
15 a 29 años	12,0	23%	5,8	49%	3,2	55%
30 a 49	14,9	29%	11,5	77%	5,6	49%
50 a 56m/61h	5,2	10%	3,8	74%	1,3	34%
57m/62h a 74	6,3	12%	2,4	37%	0,5	20%
75 o más	2,3	4%	0,2	10%	0,0	4%
Total	52,0	100%	23,8	58%	10,7	45%

Fuente: BBVA Research con datos del DANE, Lora (2026) y Reina (2026)

Hogares más pequeños

Seguirá reduciéndose el tamaño de los hogares, pero la creación se mantendrá en más de 200 mil por año

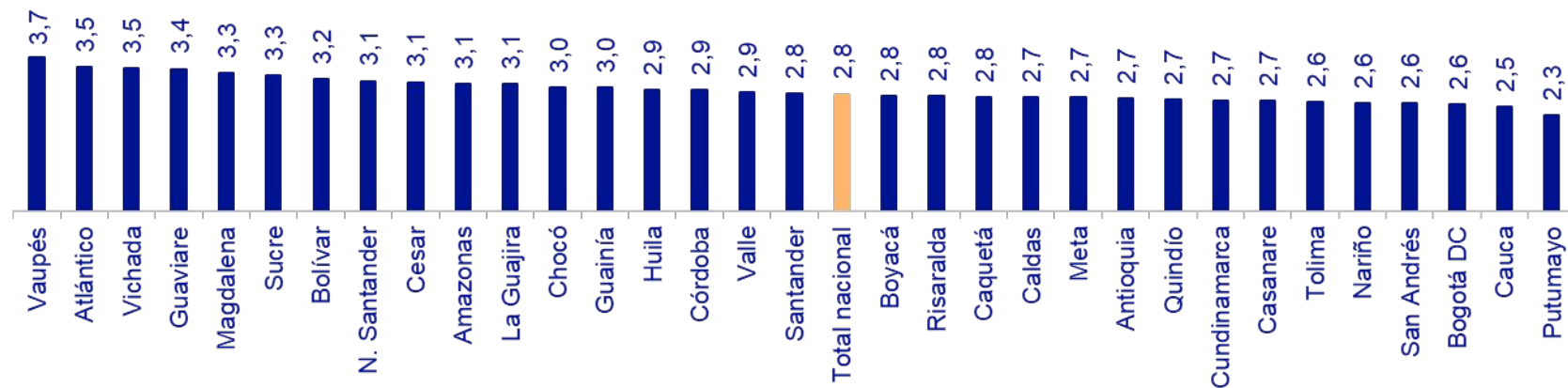
TAMAÑO DE LOS HOGARES (NÚMERO DE PERSONAS)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE y Camacol.

Hoy, el tamaño del hogar es incluso más pequeño en algunos departamentos del Suroccidente y en Bogotá

TAMAÑO DE LOS HOGARES: POR DEPARTAMENTO (NÚMERO DE PERSONAS)

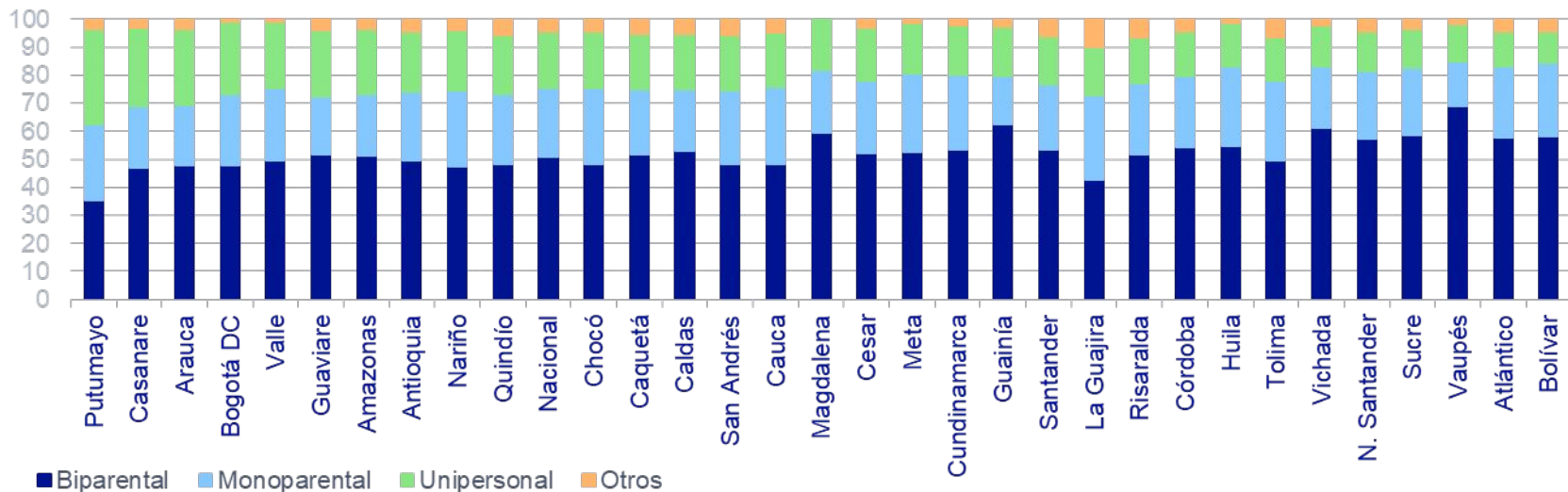


Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Los departamentos amazónicos y del Caribe tienen el tamaño del hogar más grande que el promedio nacional

A nivel nacional, los hogares unipersonales son el 24,3% del total, pero son más representativos en el Sur y Bogotá

CONFORMACIÓN DE LOS HOGARES EN COLOMBIA: POR DEPARTAMENTO (% DEL TOTAL)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

El turismo mueve el mercado:

hogares también compran
para inversión

A demanda *senior* y de hogares más pequeños pero crecientes se unirá la demanda turística para rentas cortas

LAS RENTAS CORTAS: ALGUNAS CIFRAS EN 2025 (UNIDADES EN EL GRÁFICO (**))

Hospedajes totales 116.685	Hospedajes activos 64.284
Inmuebles X mil viviendas 11 (Mediana: 8) (Desviación estándar: 21)	Tasa de ocupación 50% (Desviación estándar: 8)
Por noche \$255 mil (Desviación estándar: 94)	Ingresos anuales \$41 mill. (Desviación estándar: 28)
Días de estadía 5 (Desviación estándar: 1)	



POR CIUDAD

	Activos	Precio por noche
Barranquilla	1.380	\$188.480
Bogotá	11.677	\$151.291
Cali	3.934	\$141.706
Cartagena	8.092	\$509.110
Medellín	12.820	\$289.676

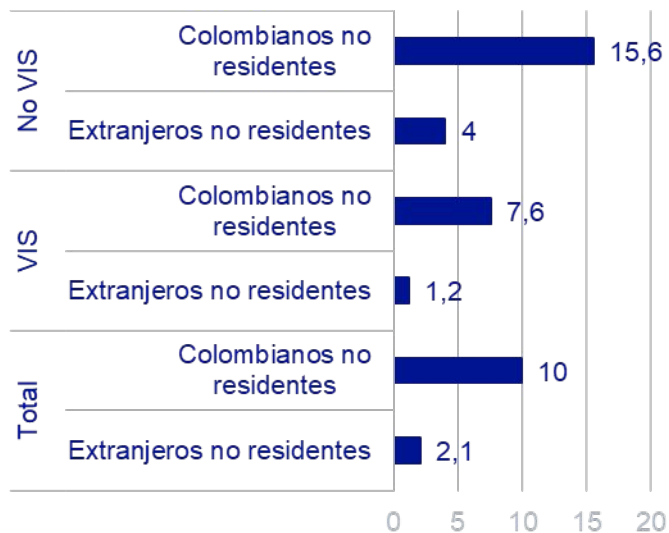
(p): Cálculos de BBVA Research basado en datos de Camacol y DANE. (*): En los siguientes 5 años. (**): Datos totales y activos a abril de 2025. Indicadores agregados ponderados por tamaño de mercado a abril de 2025. Medianas y desviaciones estándar entre mercados sin ponderar. Ingreso anual = 12x ingreso mensual octubre. Todos los valores descriptivos corresponden a octubre de 2025. Fuente: BBVA Research con datos del DANE, AirDNA, Fedelonjas y Camacol.

Crece la relevancia del comprador en el exterior

A lo anterior se suma el impulso exterior: está dominado por colombianos no residentes y es mayor en No VIS

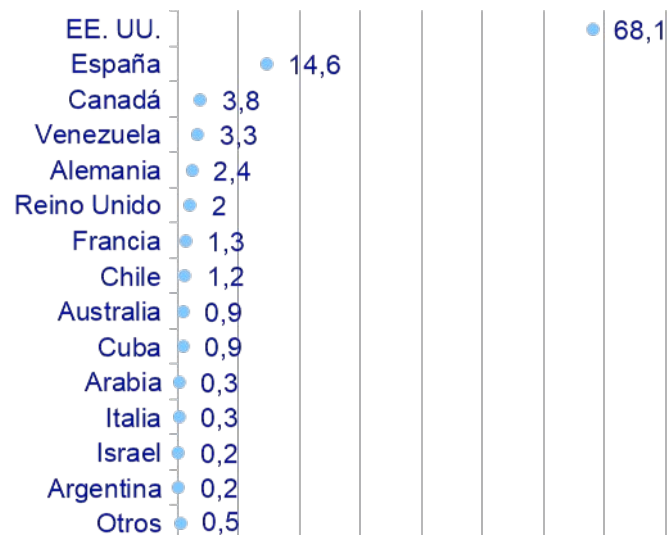
VENTAS A RESIDENTES EN EL EXTERIOR

(% DEL TOTAL DE VENTAS, NOVIEMBRE 2025)



VENTAS A EXTRANJEROS NO RESIDENTES

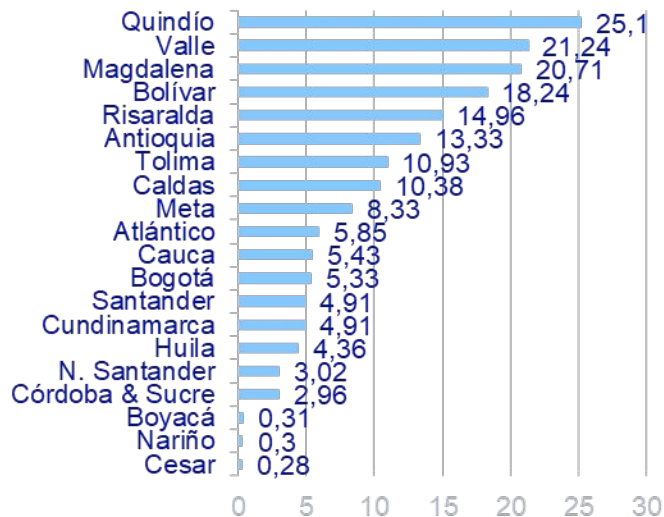
(% DEL TOTAL DE VENTAS, NOVIEMBRE 2025)



¿Dónde compran los no residentes? Extranjeros en Caribe y Antioquia. Colombianos en Eje Cafetero, Valle y Caribe

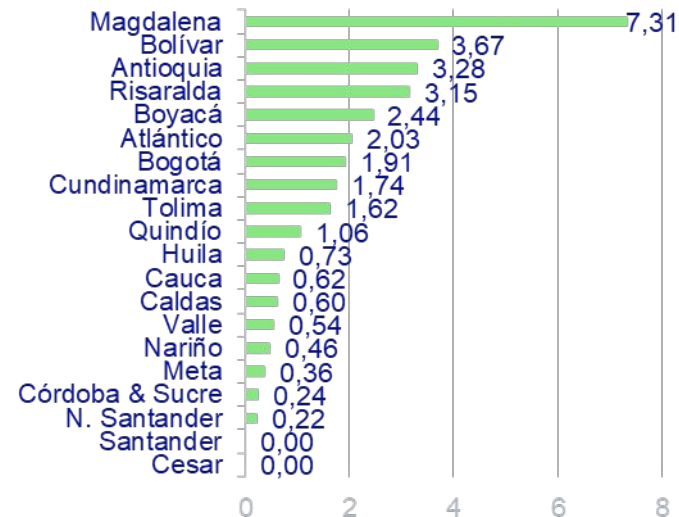
VENTAS A COLOMBIANOS NO RESIDENTES

(% DEL TOTAL DE VENTAS, NOVIEMBRE 2025)



VENTAS A EXTRANJEROS NO RESIDENTES


(% DEL TOTAL DE VENTAS, NOVIEMBRE 2025)



¿De qué características buscan los inmuebles? Los extranjeros los buscan ligeramente más costosos

CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS COMPRADAS DESDE EL EXTERIOR

(UNIDADES EN LA TABLA ^(*))

	 Compras VIS			 Compras No VIS		
	Área (m ²)	Precio total	Precio m ²	Área (m ²)	Precio total	Precio m ²
 Extranjeros	50,26	203 m.	4,2 m.	70,6	556 m.	8,2 m.
 Colombianos no residentes	51,98	204 m.	4,1 m.	71,92	532 m.	7,6 m.

(*): Nota: Las características se estiman mediante promedios ponderados, asignando a cada proyecto un peso según las unidades vendidas a cada grupo internacional y agregando esa información a partir de los promedios ponderados de las características de los tipos de unidades. Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol

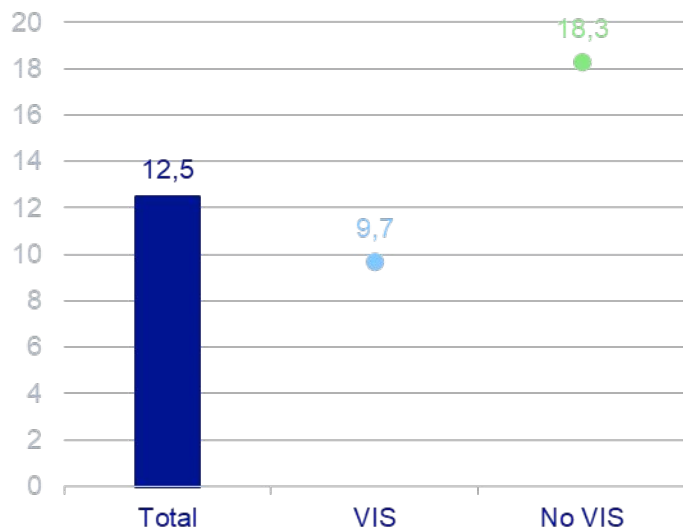
**No solo compramos
donde vivimos:**

compras en otros departamentos

Las compras inter-departamentales impulsan la demanda; esto es más relevante en el segmento No VIS

VENTAS INTERDEPARTAMENTALES

(% DEL TOTAL DE VENTAS, NOVIEMBRE 2025)



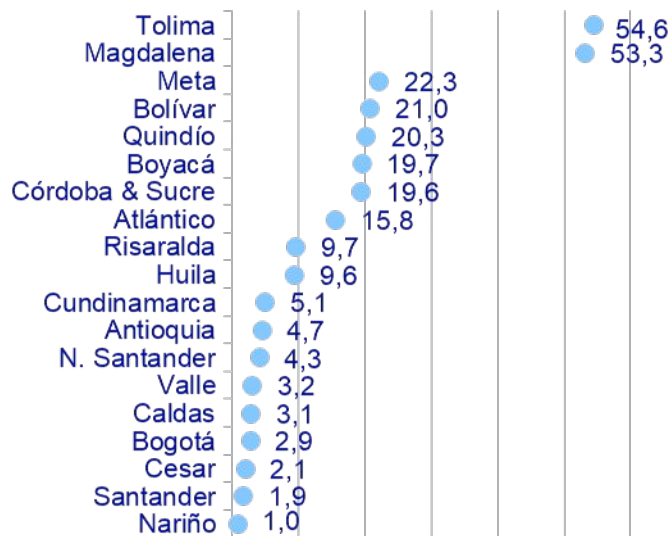
ORIGEN COMPRA INTER-DEPARTAMENTAL

(% DE TOTAL INTERDEPARTAMENTAL; SUMA = 100%)



Tolima y Magdalena: los departamentos que más le venden a residentes en otras zonas del país

VENTAS A HOGARES DE OTROS DEPARTAMENTOS (% DEL TOTAL DE CADA DPT)



CARACTERÍSTICAS VIVIENDA COMPRADA DESDE OTRO DEPARTAMENTO

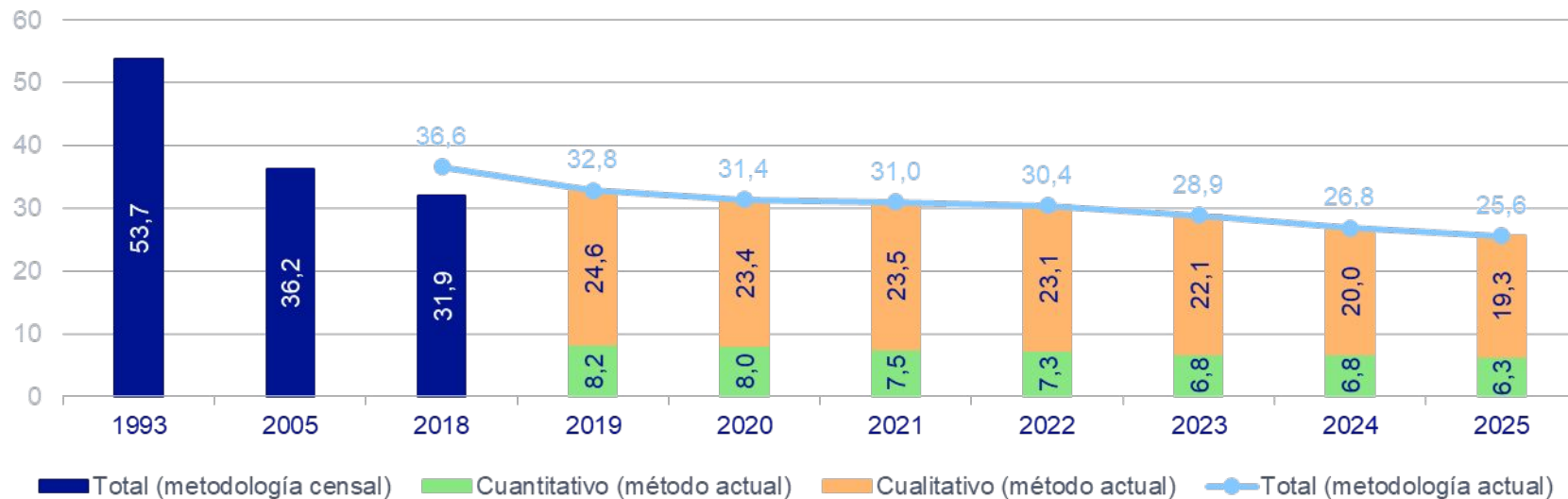
	Compras VIS	Compras No VIS
Área (m ²)	53,36	68,96
Precio total	118 m.	542 m.
Precio m ²	3,4 m.	8,1m.
Habitaciones	2	1,6
Baños	1,2	1,9

(*): Nota: Las características se estiman mediante promedios ponderados, asignando a cada proyecto un peso según las unidades vendidas a cada grupo internacional y agregando esa información a partir de los promedios ponderados de las características de los tipos de unidades. Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol.

Una demanda estructural: los hogares en déficit

En los ingresos bajos, subsiste el déficit de vivienda: su cierre financiero requiere de política estatal

DÉFICIT HABITACIONAL (% DE LOS HOGARES)

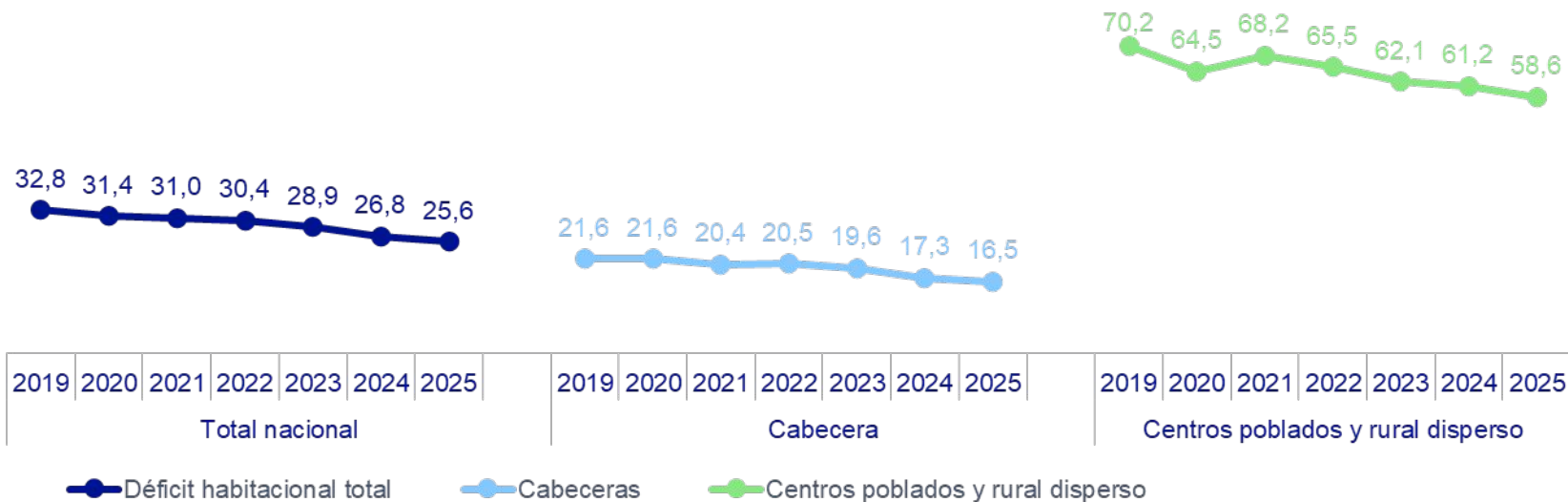


Fuente: BBVA Research con datos del DANE y Camacol.

Las zonas rurales y dispersas adolecen de un mayor déficit habitacional: allí la pobreza es mayor

DÉFICIT HABITACIONAL: POR ZONA GEOGRÁFICA

(% DE LOS HOGARES)



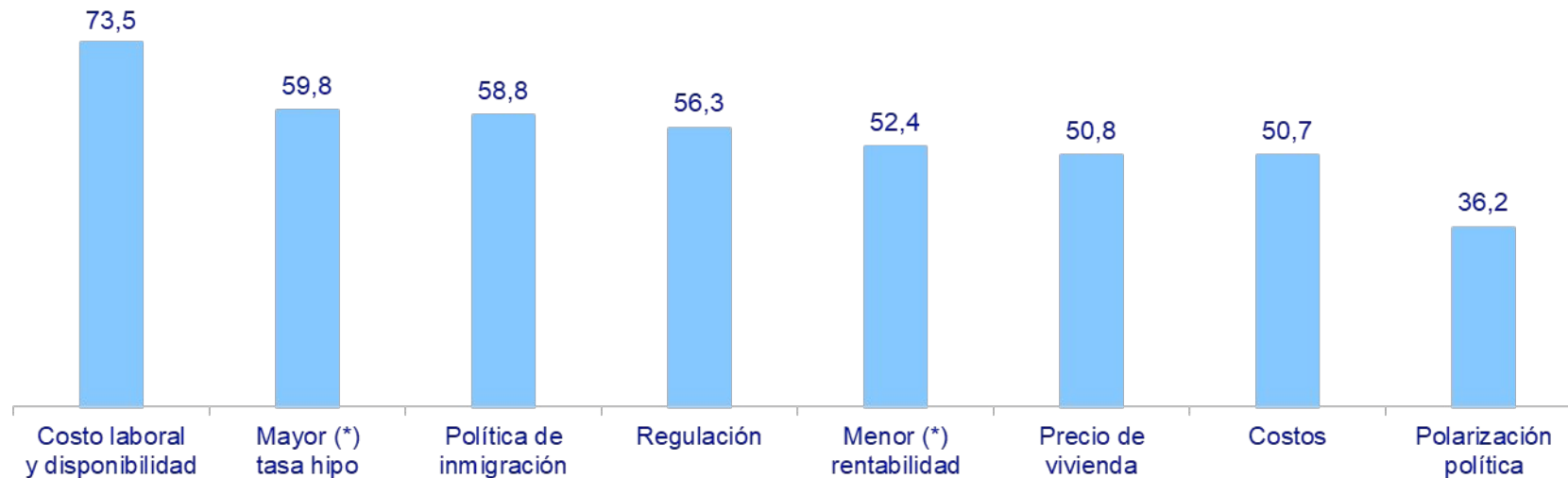
6. Preocupaciones del sector se ubican en costos, regulación (subsídios) y precios

Los retos

Las preocupaciones del sector construcción a nivel global se repiten, casi todos, en Colombia

PREOCUPACIONES DEL SECTOR A NIVEL MUNDIAL

(% DE RESPUESTAS, ENCUESTA GLOBAL)

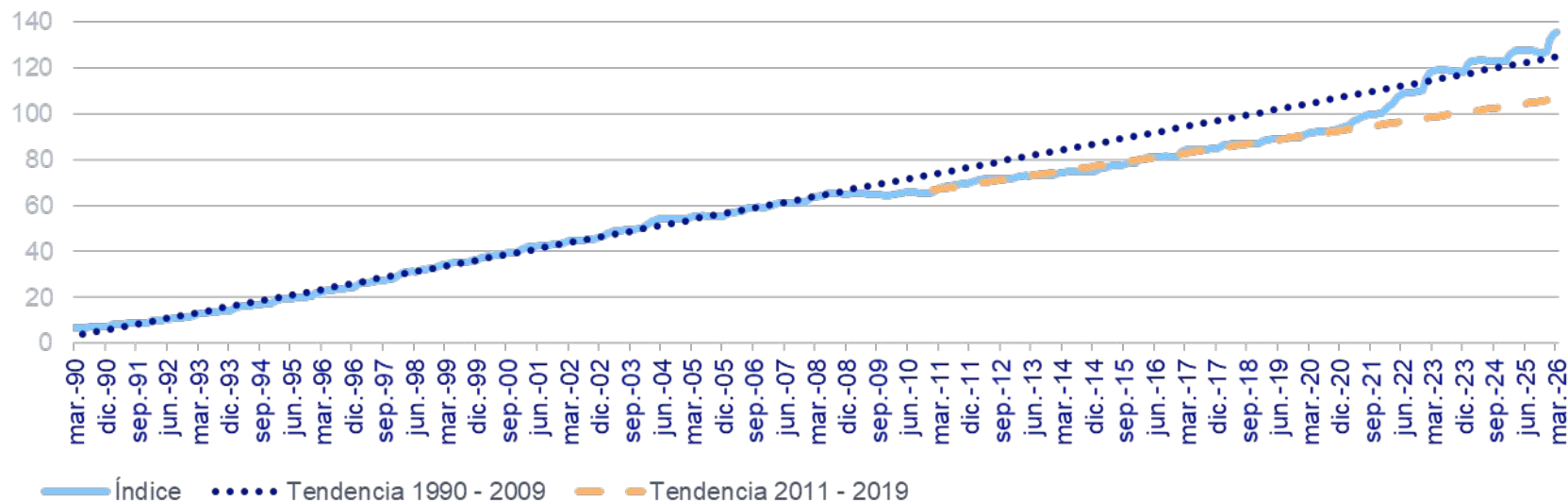


Fuente: BBVA Research con datos de pwc (Emerging Trends in Real Estate, 2026).

Costos de edificación sobrepasan tendencia de 90's (fuerte al alza) y, por mucho, la de '10s (cuando se moderaron)

COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES (*)

(ÍNDICE, DIC 21 = 100)



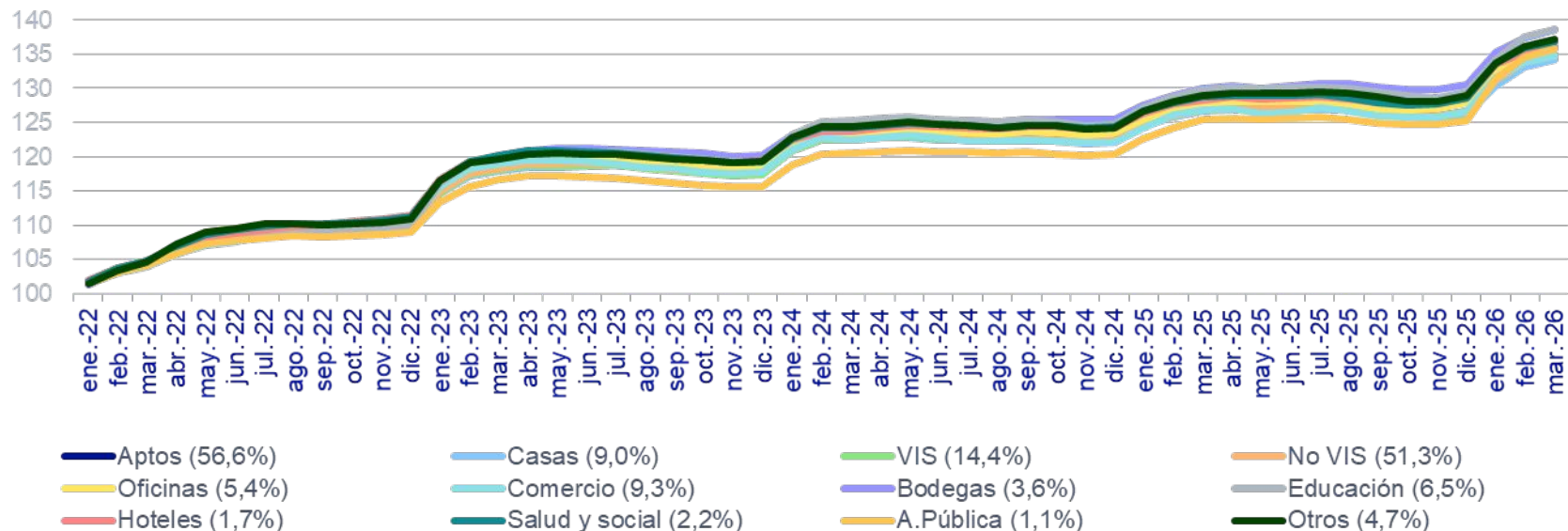
(*): El índice de costos de la construcción de edificaciones se empalmó hacia atrás (entre 1990 y 2021) con el índice de costos de la construcción de vivienda.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Al inicio de cada año, el incremento salarial presiona al alza los costos totales en todos los tipos de construcción

COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES: SEGÚN TIPO DE CONSTRUCCIÓN

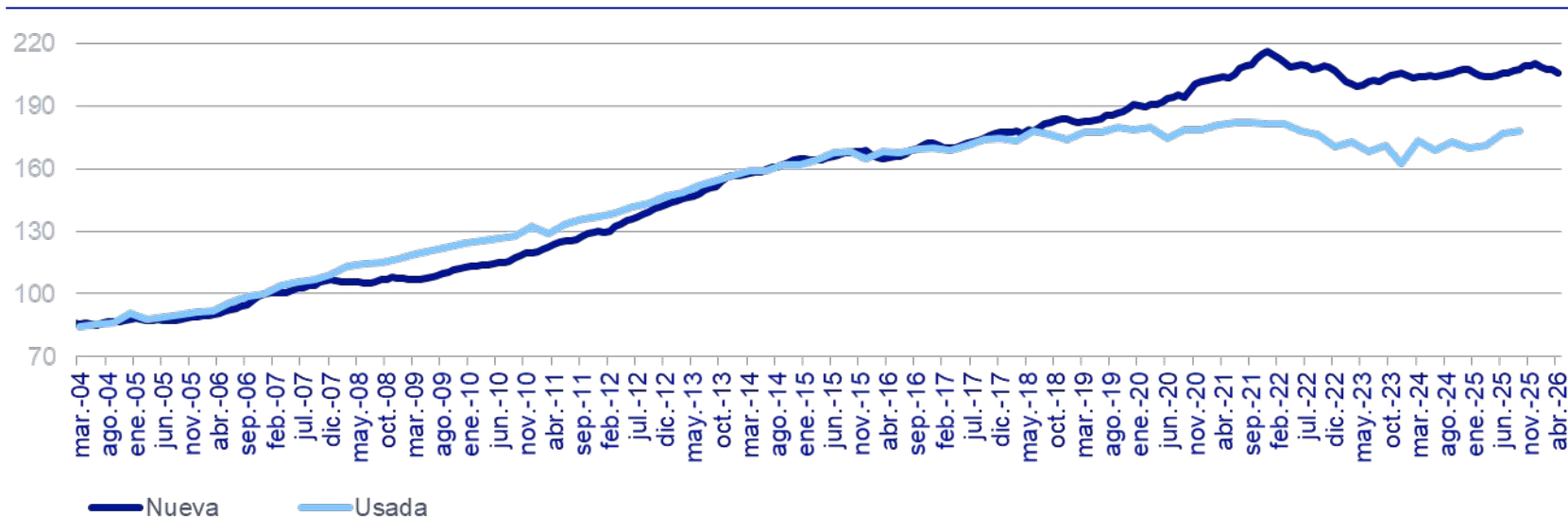
(ÍNDICE, DIC 21 = 100)



Los precios de la vivienda no están creciendo al mismo ritmo de los costos, condicionando el margen financiero

PRECIOS DE LA VIVIENDA

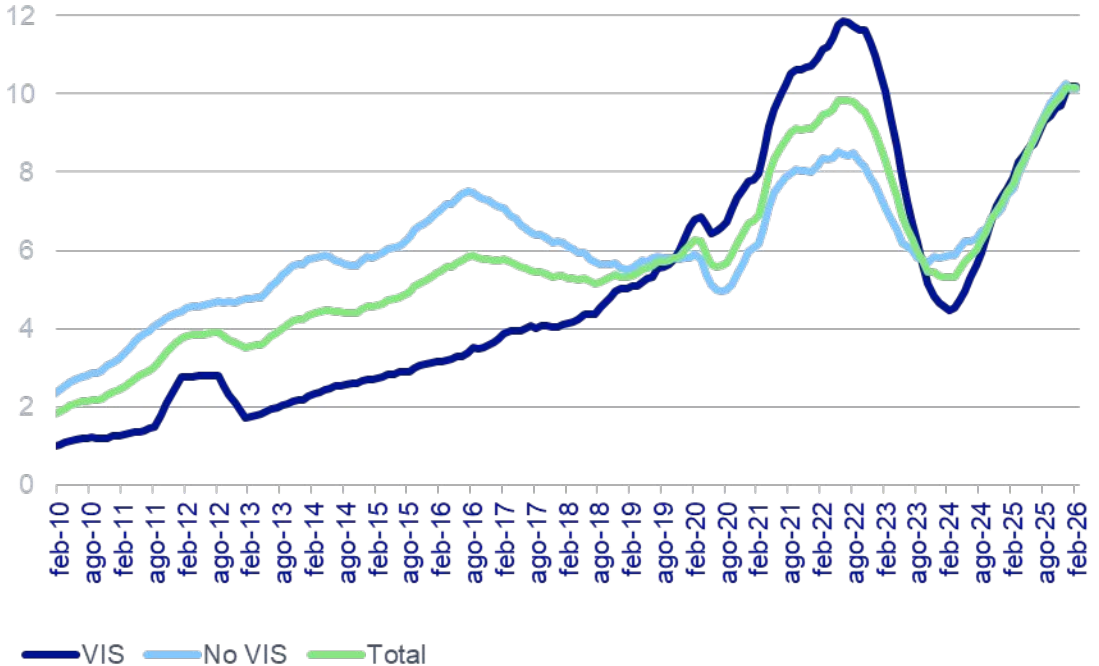
(ÍNDICE, DIC 06 = 100)



Precio promedio de venta se recuperó luego de su caída...

... una caída que, en parte, se explicó por un cambio de composición: elevada oferta en ciudades intermedias

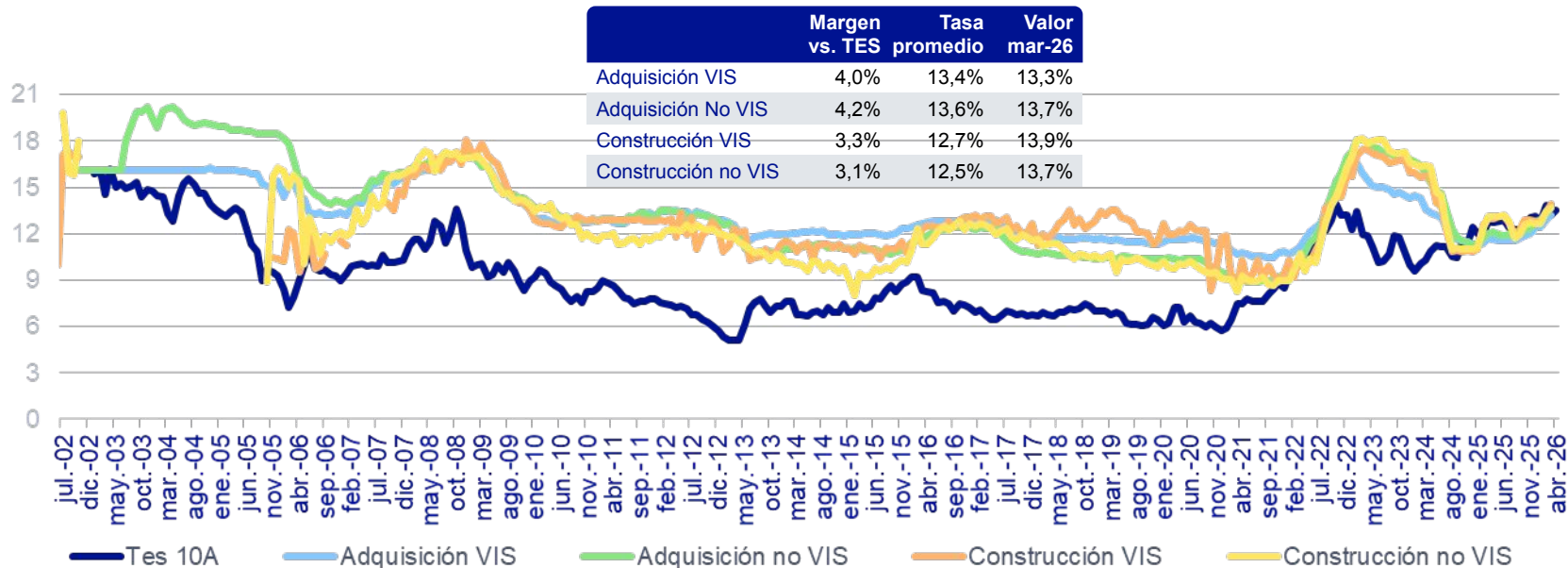
PRECIO PROMEDIO DE LAS VIVIENDAS NUEVAS VENDIDAS (MILLONES DE PESOS)



Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

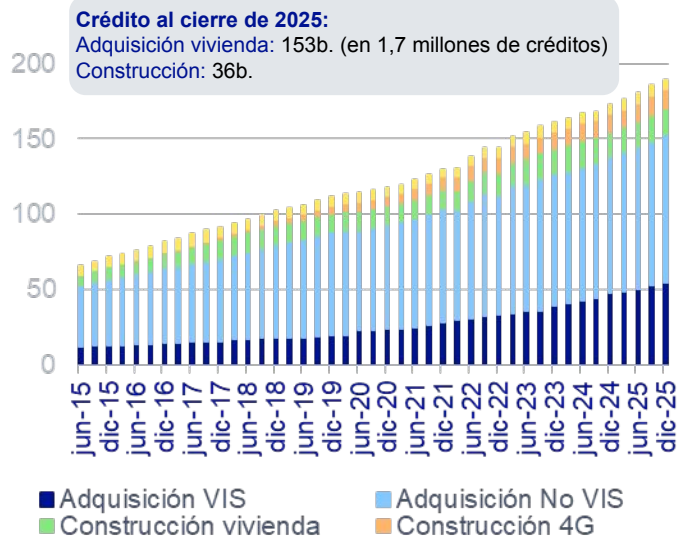
Tasas de interés están en niveles más altos, incluso con un margen menor respecto a la historia *versus* TES a 10 años

TASA DE LOS TES A 10 AÑOS Y TASAS DE ADQUISICIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA (%)

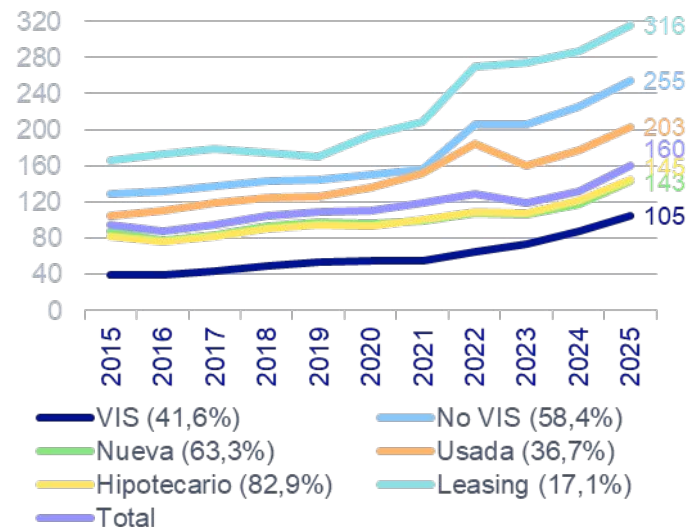


Pese a las mayores tasas, el crédito sigue fluyendo y el valor medio desembolsado aumentó significativamente

CRÉDITO DE CONSTRUCCIÓN (BILLONES DE PESOS)



TICKET MEDIO DEL CRÉDITO: POR TIPO (MILLONES DE PESOS)



La regulación para el sector es exigente:

Salario mínimo y costos laborales

Los incrementos reales presionan costos de obra, mano de obra y servicios asociados. Reduce márgenes y condiciona viabilidad, sobre todo de VIS



Fijación de precios y rigidez regulatoria

Posible esquema de precios tope para VIS limita la capacidad de ajuste frente a costos: desalineación de precios y costos



Seguridad jurídica y trámites

Tiempo/complejidad de trámites afecta ejecución. Cambio en normas y discreción territorial retrasan proyectos, elevan costos y reducen oferta



Estabilidad y continuidad de subsidios

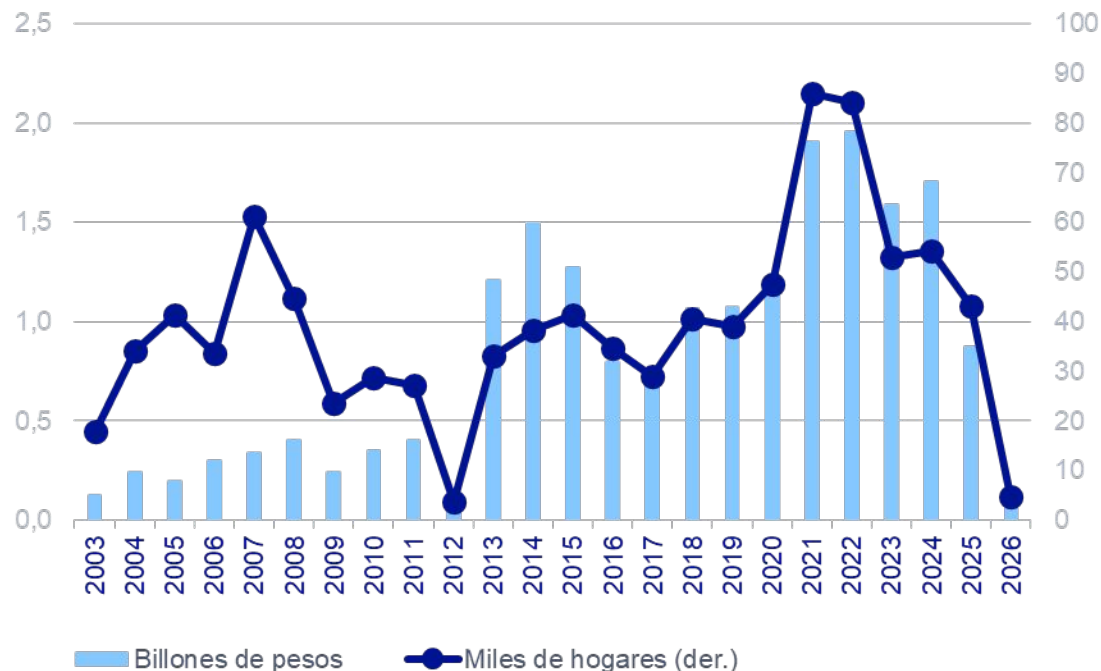
Demanda en vivienda social depende críticamente de subsidios como Mi Casa Ya.



Los subsidios de vivienda se redujeron notablemente

Durante 2025, los subsidios de vivienda (de todo tipo) se ubicaron en 43 mil, la mitad de sus niveles máximos del pasado (86 mil en 2021)

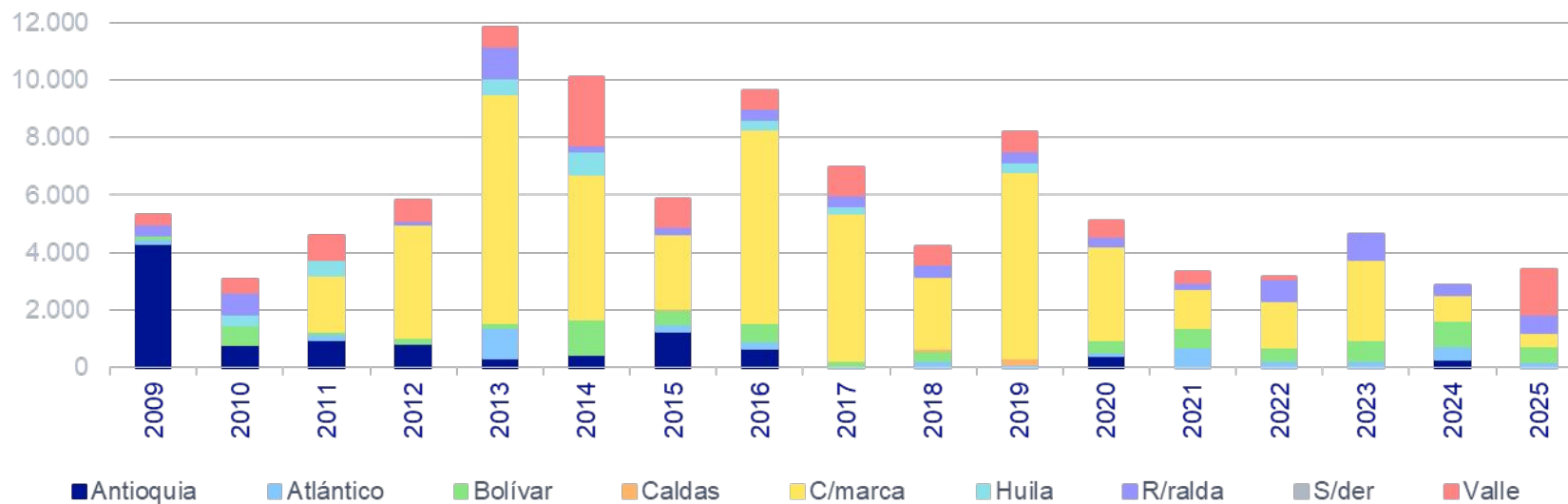
ASIGNACIÓN DE SUBSIDIOS DE VIVIENDA EN COLOMBIA (BILLONES DE PESOS Y MILES DE HOGARES)



Fuente: BBVA Research con datos del portal Datos Abiertos.

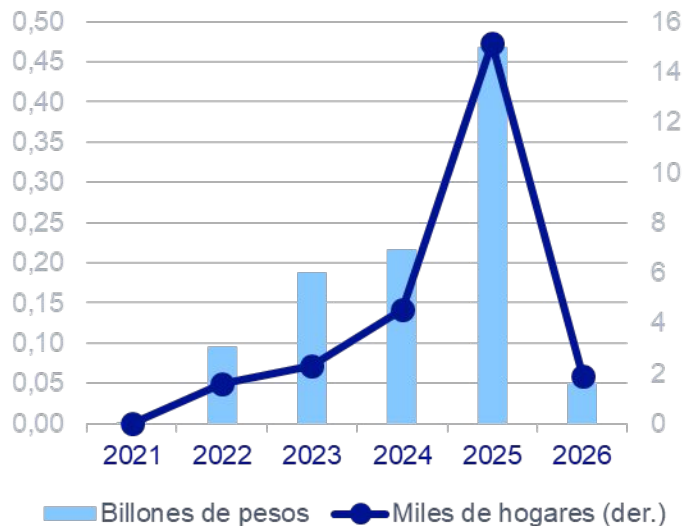
Al mismo tiempo, no se han renovado en la misma escala los grandes proyectos de vivienda, reduciéndose su oferta

MACROPROYECTOS: POR DEPARTAMENTO
(UNIDADES DE VIVIENDA)



Los subsidios rurales y de mejora de vivienda crecen, pero aún no compensan el número total: aún en niveles bajos

SUBSIDIOS PARA VIVIENDA RURAL (BILLONES DE PESOS Y MILES DE HOGARES)



SUBSIDIOS PARA MEJORA DE VIVIENDA (BILLONES DE PESOS Y MILES DE HOGARES)



(*): Sistema Electrónico para la Contratación Pública. La versión I es informativa y publicitaria; la versión II es la evolución hacia un modelo transaccional y digital.
Fuente: BBVA Research con datos e información de EnTerritorio.

Las ventas de vivienda estarán determinadas por:

Crecimiento económico y empleo

Un crecimiento retador porque puede empezar a desacelerarse conforme avanza el año, con menores ganancia en empleo formal



Tasas de interés y condiciones financieras

Las mayores tasas de interés de la deuda pública y la actuación de la política monetaria serán un desafío para el cierre financiero de los hogares



Inflación y poder adquisitivo

Se esperan presiones de inflación relevantes para los hogares, sobre todo en servicios, relacionados con el aumento del salario mínimo



Política pública y subsidios de vivienda

Los esfuerzos regionales y locales son importantes



Este informe ha sido elaborado por:

Economista Jefe para Colombia de BBVA Research

Juana Téllez

juana.tellez@bbva.com

Mauricio Hernández

mauricio.hernandez@bbva.com

María Claudia Llanes

maria.llanes@bbva.com

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.

**Para más
información
consulte nuestro
informe completo**



bbvaresearch.com



BBVA
Research