

Indicadores de la construcción al primer trimestre de 2025: Pensando más allá del 2026

Abril 14 de 2025

De acuerdo con las más recientes cifras del sistema de información de Camacol, Coordenada Urbana, los principales indicadores de la construcción de vivienda tuvieron un comportamiento mixto al cierre del primer trimestre del 2025.

Por un lado, la comercialización y los inicios de obra se mantuvieron en terreno negativo. En el periodo enero-marzo de 2025, las pre-ventas de viviendas nuevas acumularon una caída del 4,5% respecto al mismo periodo de 2024. Esta contracción fue mucho más marcada en las iniciaciones (-52,7%), las cuales están reaccionando de manera plena a los bajos niveles de ventas observados desde el segundo semestre de 2022.

A pesar de las caídas en los indicadores comerciales y de obra, los lanzamientos registraron un crecimiento de 12,7 % (con 26.837 unidades lanzadas). Dentro de este

CAMACOL

Construyendo MÁS VERDE

Equipo técnico

Director Económico y de Información
Jorge Alberto Torres Vallejo
Jefe de Información Estratégica
Nikolas Sebastián Buitrago Vargas
Investigadores Económicos
Diego Fernando Montañez Herrera
María Paula Moreno Mojica

crecimiento, llama la atención la variación positiva en el número de unidades en nuevos proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS), diferente de Vivienda de Interés Prioritario (VIP), y No VIS, las cuales crecieron el 30,3% y 16,2% respectivamente.

Tabla 1: Indicadores líderes del mercado de vivienda

Unidades - Marzo de 2025

| Mes | | | | | Año corrido | | | | | Doce meses | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|--------|--------|-------------|----------|--------|--------|--------|------------|----------------|---------|---------|---------|----------|----------|
| | | | | | Var. % | Var. % | | | | Var. % | Var. % | | | | Var. % | Var. % |
| Cuenta | Segmento | 2023 | 2024 | 2025 | 25 vs 23 | 25 vs 24 | 2023 | 2024 | 2025 | 25 vs 23 | 25 vs 24 | 2023 | 2024 | 2025 | 25 vs 23 | 25 vs 24 |
| Lanzamientos | Total | 12.677 | 8.882 | 10.342 | -18,4% | 16,4% | 32.262 | 23.808 | 26.837 | -16,8% | 12,7% | 180.225 | 122.838 | 116.768 | -35,2% | -4,9% |
| | VIP | 870 | 2.134 | 820 | -5,7% | -61,6% | 2.832 | 4.154 | 2.312 | -18,4% | -44,3% | 15.561 | 13.467 | 15.556 | 0,0% | 15,5% |
| | VIS (sin VIP) | 8.317 | 4.033 | 5.831 | -29,9% | 44,6% | 21.456 | 11.956 | 15.577 | -27,4% | 30,3% | 117.735 | 62.951 | 61.941 | -47,4% | -1,6% |
| | No VIS | 3.490 | 2.715 | 3.691 | 5,8% | 35,9% | 7.974 | 7.698 | 8.948 | 12,2% | 16,2% | 46.929 | 46.420 | 39.271 | -16,3% | -15,4% |
| Ventas | Total | 12.215 | 12.548 | 12.180 | -0,3% | -2,9% | 39.275 | 37.203 | 35.540 | -9,5% | -4,5% | 201.182 | 142.506 | 147.399 | -26,7% | 3,4% |
| | VIP | 1.065 | 1.838 | 1.100 | 3,3% | -40,2% | 3.566 | 4.715 | 3.409 | -4,4% | -27,7% | 20.498 | 14.605 | 17.898 | -12,7% | 22,5% |
| | VIS (sin VIP) | 7.095 | 6.669 | 6.852 | -3,4% | 2,7% | 23.082 | 20.706 | 19.263 | -16,5% | -7.0% | 124.050 | 80.335 | 82.504 | -33,5% | 2,7% |
| | No VIS | 4.055 | 4.041 | 4.228 | 4,3% | 4,6% | 12.627 | 11.782 | 12.868 | | 9,2% | 56.634 | 47.566 | 46.997 | -17,0% | -1,2% |
| Iniciaciones | Total | 12.545 | 15.475 | 6.148 | -51,0% | -60,3% | 48.965 | 46.301 | 21.919 | -55,2% | -52,7 % | 190.610 | 147.861 | 114.959 | -39,7% | -22,3% |
| | VIP | 393 | 3.207 | 1.270 | 223,2% | -60,4% | 3.888 | 7.173 | 2.222 | -42,8% | -69,0% | 17.371 | 16.613 | 13.684 | -21,2% | -17,6% |
| | VIS (sin VIP) | 8.815 | 9.842 | 2.803 | -68,2% | -71,5% | 31.062 | 29.007 | 13.297 | -57,2% | -54,2% | 122.043 | 92.396 | 69.163 | -43,3% | -25,1% |
| | No VIS | 3.337 | 2.426 | 2.075 | -37,8% | -14,5% | 14.015 | 10.121 | 6.400 | -54,3% | -36,8% | 51.196 | 38.852 | 32.112 | -37,3% | -17,3% |

Fuente: Coordenada Urbana - Cálculos Camacol

Adaptación a la falta de una política de vivienda clara

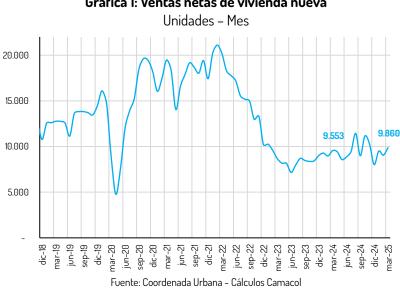
La reacción en los lanzamientos muestra un repunte importante en las expectativas de generación de oferta futura, particularmente enfocada en proyectos con un horizonte de iniciación posterior al 2026. De acuerdo con la información de Coordenada Urbana, durante 2024 se lanzaron 743 proyectos, que aportarán ventas totales por un valor de 35,9 billones pesos. El 64% de estas unidades se entregará entre los años 2027 y 2028.



El crecimiento en los lanzamientos se produce en un escenario en el cual el mercado se ha adaptado rápidamente en los nuevos anuncios del Gobierno Nacional, enmarcado por la suspensión del programa Mi Casa Ya, y las preasignaciones de subsidios que se enfocaban en el segmento VIP. Justamente, este tipo de vivienda registró las caídas más grandes en los indicadores líderes analizados, con una variación del -44,3% en lanzamientos, -27,7% en ventas, 69,0% en iniciaciones.

Estabilidad con un mercado más pequeño y una reducción en la oferta

La Gráfica 1 muestra la tendencia mensual de las ventas netas¹. Desde el segundo semestre de 2023 se ha registrado una leve tendencia al alza, aunque el nivel se ha mantenido por debajo de las 12 mil unidades/mes. En marzo, las ventas netas presentaron un crecimiento anual de 3,2%, y en el primer trimestre del año acumulan un crecimiento de 2,2%.



Gráfica 1: Ventas netas de vivienda nueva

Por el lado de las ventas brutas, en los últimos doce meses (abril 2024-marzo 2025) se registró un crecimiento de 3,4%, ubicándose en 147.399 unidades. De esta forma, el indicador acumuló 18 meses con un valor estable entre las 140 y 150 mil unidades vendidas al año, una cifra muy por debajo del registro para 2022, pero que da cuenta del volumen potencial en ausencia de estímulos a la demanda provenientes de la política de vivienda. Por otro lado, los lanzamientos se ubican en un nivel comparativamente bajo, con 116.768 unidades acumuladas en los últimos doce meses. Finalmente, los inicios de obra alcanzaron las 114.959 unidades (-22,3%,), un nivel inferior a lo observado en la pandemia del COVID-19.

Los más recientes resultados del mercado de vivienda nueva indican que es imperativo trabajar en una agenda de desarrollo sectorial que involucre distintos actores de la cadena del sector, y tenga como ejes la financiación, los subsidios para el acceso de la vivienda, la búsqueda de nuevos modelos de negocio, y una ruta desregulación que permitan mejorar la eficiencia y retornar de manera paulatina a esa capacidad instalada que permitió movilizar ventas por más de 250 mil viviendas.

¹ Las ventas netas hacen referencia a las ventas brutas, descontando desistimientos y unidades a canceladas.