

Velocidad de comercialización de la vivienda: recuperación en marcha

Noviembre 10 de 2025



Directora Económica y de Información

Lizeth Gabriela Bonilla Botia

gbonilla@camacol.org.co

Jefe Económico y de Información

Nikolas Sebastián Buitrago Vargas

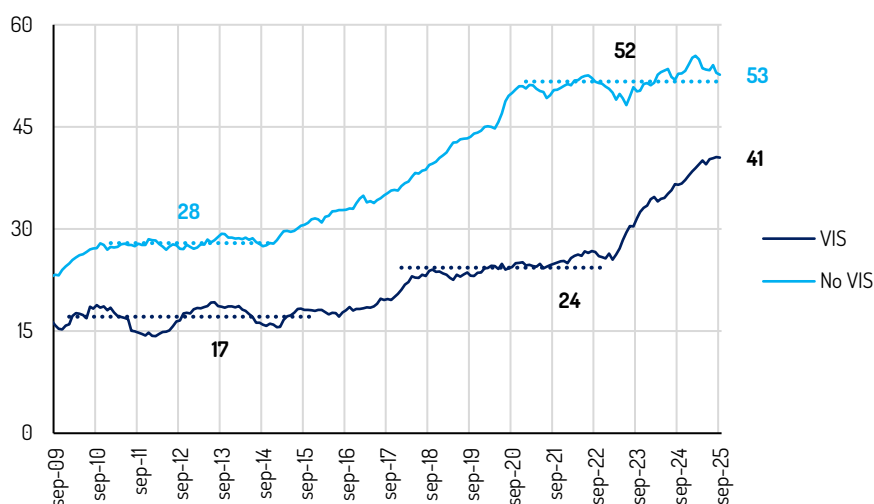
nsbuitrago@camacol.org.co

Los últimos tres años han sido altamente retadores para la comercialización de vivienda nueva. A las condiciones macroeconómicas adversas como la alta inflación, el incremento en las tasas de interés hipotecarias y el bajo crecimiento económico, especialmente en 2023, se sumaron decisiones en materia de política de vivienda que terminaron impactando negativamente en mayor medida a la vivienda social (VIS) (ver ediciones de *Datos que Construyen* No. 7, 14, y 20). Como resultado, las ventas pasaron de su punto más alto en mayo de 2022, acumulado doce meses, con 262 mil viviendas, a un mínimo reciente de 143 mil en febrero de 2024, una reducción de 45 %.

Aunque las ventas de vivienda han iniciado una moderada senda de recuperación desde hace más de un año, los niveles de comercialización aún se mantienen un 36 % por debajo del pico de 2022. Esta desaceleración ha tenido implicaciones sobre el tiempo que tarda una etapa de vivienda en ser vendida¹ en su totalidad. La Gráfica 1 muestra que entre 2010 y 2015 una etapa VIS tardaba en promedio en ser vendida 17 meses, este periodo incrementó a 24 meses entre 2018 y 2022, y desde 2023 se aprecia un notable incremento hasta alcanzar los 41 meses a septiembre de 2025: un incremento de 17 meses en menos de tres años. Por su parte, en el segmento No VIS entre 2011 y 2014 el tiempo promedio total de venta se ubicaba en 28 meses, incrementó de manera sostenida hasta el año 2021, y desde allí se ha estabilizado en cerca de 52 meses.

Gráfica 1: Tiempo que tarda una etapa de vivienda en ser vendida en su totalidad

Meses – Promedio móvil doce meses – Líneas punteadas indican el promedio



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

¹ Cabe mencionar que los proyectos de vivienda se suelen vender por etapas. Una etapa es una fracción del proyecto que contiene un número de unidades de vivienda que son homogéneas en su proceso comercial y constructivo (mismas fechas de lanzamiento, inicio construcción y entrega).

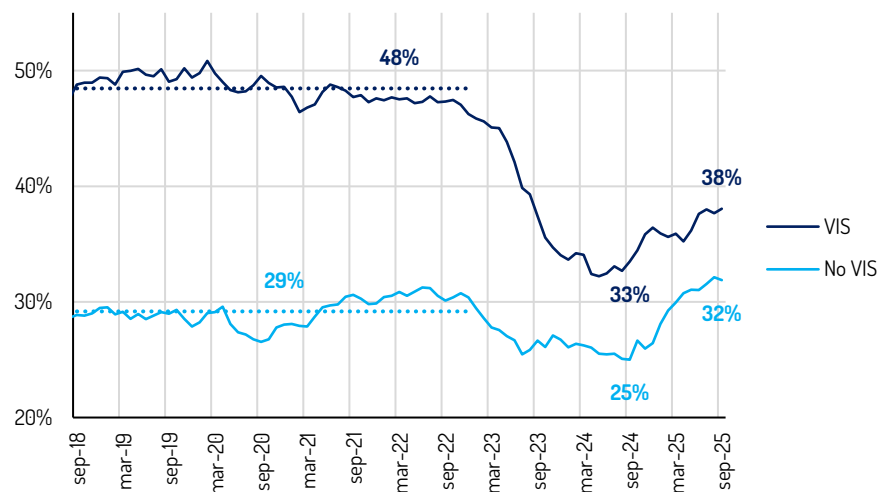
El aumento en los tiempos de venta de la vivienda No VIS se deben al incremento que tuvo el inventario terminado por vender. Este inventario se incrementó en un 218% entre 2014 y 2019, tras la caída de los precios del petróleo, pasando de representar el 4 al 10% de la oferta total. Un fenómeno similar ocurre actualmente con la VIS. Desde 2023, el inventario terminado por vender VIS acumula un incremento de 289 %, elevando su participación en la oferta del 1 % al 6 %, así mismo, desde 2023 los desistimientos VIS se duplicaron. La acumulación de inventario terminado, junto con los desistimientos de vivienda, que implican a revender varias veces la misma unidad, llevan a que los tiempos de vender totalmente una etapa se hayan incrementado considerablemente en los últimos años en la vivienda VIS.

Los datos más recientes evidencian una mayor tracción en la comercialización de vivienda nueva.

A pesar de lo anterior, al analizar el desempeño comercial de proyectos que se han lanzado recientemente se encuentra una mejora en la velocidad de comercialización en los primeros meses. Hace un año, un proyecto VIS solía acumular en promedio el 33 % vendido al tercer mes de lanzamiento, hoy ese porcentaje subió a 38 %, 5 puntos porcentuales (p.p.) más (ver Gráfica 2). Aunque este nivel se ubica 10 p.p. por debajo frente al promedio 2018-2022, sí se evidencia un mayor apetito de la demanda frente a la nueva oferta VIS puesta al mercado. El avance es aún mejor en la No VIS, frente al año anterior el porcentaje incrementó en 7 p.p., ubicándose en 32 %, la velocidad de comercialización al mes tres después del lanzamiento en la No VIS hoy es incluso mayor que el promedio registrado entre 2018 y 2022.

Gráfica 2: Avance comercial de una etapa de vivienda al tercer mes de lanzamiento

Porcentaje vendido de las unidades – Promedio móvil doce meses – Líneas punteadas indican el promedio



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Nota: No se tienen en cuenta etapas canceladas

Lograr una mayor velocidad comercial en la nueva oferta puesta al mercado es fundamental para incrementar los volúmenes de ventas de viviendas y, con ello, ampliar la base de proyectos con condiciones para iniciar de obras. Con la evidencia observada es altamente probable que 2025 cierre con un crecimiento de ventas de vivienda nueva en cifras de doble dígito. Si la mejora en la velocidad de comercialización se mantiene en los próximos meses, se configura un escenario favorable para que el crecimiento continúe en 2026, especialmente si se consolidan condiciones macroeconómicas más estables y se fortalecen los instrumentos de política de vivienda, en particular para el segmento VIS.

Dirección de Estudios Económicos e Información

Lizeth Gabriela Bonilla Botia

Directora

gbonilla@camacol.org.co

Nikolas Sebastián Buitrago Vargas

Jefe

nbuitrago@camacol.org.co

Estudios Económicos

Daniela Esther Peña Oquendo

Economista senior

dpena@camacol.org.co

María Paula Moreno Mojica

Economista junior

mpmoreno@camacol.org.co

Juan Fernando Cardozo Bohorquez

Economista junior

jcardozo@camacol.org.co

Información Estratégica

Julián Yamid Torres Torres

Coordinador de Información Estratégica

jytorres@camacol.org.co

Paula Alexandra Peñuela Rincón

Coordinadora Coordinada Urbana

ppenuela@camacol.org.co

Silvia Juliana Martinez Camacho

Profesional Coordinada Urbana

sjmartinez@camacol.org.co

Juan David Dueñas Garavito

Practicante

jduenas@camacol.org.co

Aviso legal

La Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) procura que los datos suministrados en la serie titulada 'Datos que Construyen', publicada en su página web y/o divulgada por medios electrónicos, mantengan altos estándares de calidad. Sin embargo, no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o de cualquier otra índole, por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido y/o usos que se den a la información y a los documentos que aquí se presentan.

Camacol tampoco asume responsabilidad alguna por omisiones de información o por errores en la misma, en particular por las discrepancias que pudieran encontrarse entre la versión electrónica de la información publicada y su fuente original.

Camacol no proporciona ningún tipo de asesoría. Por tanto, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de construcción, comercio, ahorro, inversión, ni para ningún otro efecto.

Los vínculos a otros sitios web se establecen para facilitar la navegación y consulta, pero no implican la aprobación ni responsabilidad alguna por parte de Camacol, sobre la información contenida en ellos. En consideración de lo anterior, Camacol por ningún concepto será responsable por el contenido, forma, desempeño, información, falla o anomalía que pueda presentarse, ni por los productos y/o servicios ofrecidos en los sitios web con los cuales se haya establecido un enlace.

Se autoriza la reproducción total o parcial de la información contenida en esta página web o documento, siempre y cuando se mencione la fuente.