

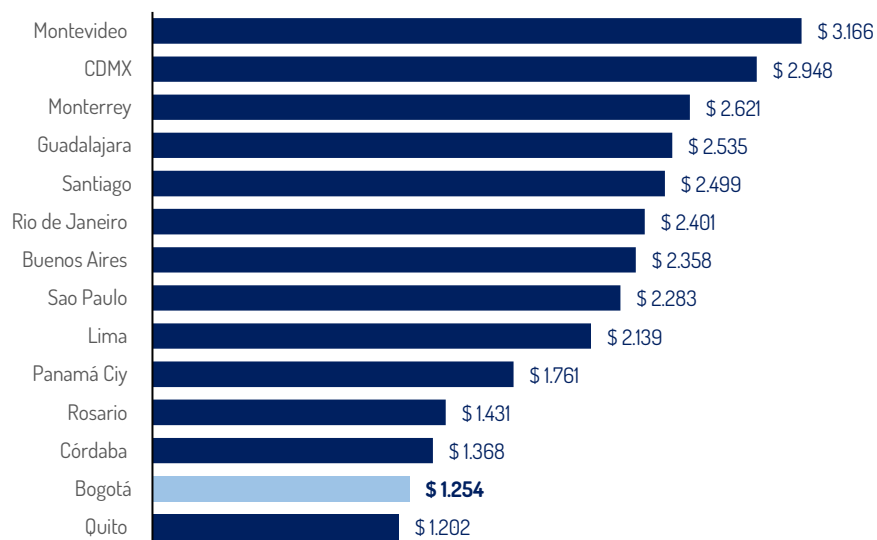
Internacionalización de la vivienda: Un análisis de las tendencias de compra de no residentes

1. Introducción

El mercado inmobiliario colombiano ha experimentado un creciente interés por parte de compradores internacionales, tanto connacionales residentes en el exterior como extranjeros. La combinación de factores como un valor del metro cuadrado comparativamente bajo, un costo de vida asequible, diversidad climática, riqueza cultural y un tipo de cambio favorable han posicionado al país como un destino ideal para la inversión en vivienda. Este interés abarca una amplia diversidad de proyectos que brindan la oportunidad de movilizar inversiones en activos con tasas de rentabilidad atractivas, a la vez que habilitan una opción para residencia futura.

La oferta inmobiliaria en Colombia es amplia y diversa, con cerca de 167.000 viviendas disponibles para la venta, que abarcan diferentes tamaños, precios y ubicaciones. Aproximadamente el 70% del stock disponible corresponde a unidades habitacionales con un valor inferior a los USD 75.000, lo que permite abordar una amplia variedad de preferencias y presupuestos. Además, los precios del metro cuadrado son competitivos y posicionan a Colombia como una alternativa destacada frente a otros países de la región (ver Gráfica 1).

Gráfica 1: Precio promedio por m² en apartamentos en venta de la región
Precios en septiembre 2023 – USD \$



Fuente: Statista – International living.

Ante este panorama, la estrategia de internacionalización de la vivienda impulsada por Camacol se ha materializado como una oportunidad de inversión para los hogares y empresas, a través del desarrollo de un mercado que se ha venido consolidando en un escenario de restricciones para la demanda interna.

Conscientes de la necesidad de explorar alternativas innovadoras y aprovechar el potencial del país para generar negocios a través de la internacionalización, Coordinada Urbana, el sistema de información de Camacol, recolectó información sobre proyectos de vivienda con ventas al segmento de no residentes en el país, con el objetivo de analizar su incidencia y el potencial. Este informe presenta un análisis detallado de los resultados obtenidos y ofrece una caracterización de los tipos de vivienda que resultan más atractivos para este segmento del mercado, abriendo la puerta a nuevas oportunidades para el desarrollo del sector.

2. Análisis de ventas de vivienda a residentes en el exterior

En el marco de los operativos realizados por Coordinada Urbana durante los meses de julio y agosto de 2024, Camacol recolectó información de 3.404 proyectos inmobiliarios con el objetivo de analizar la incidencia de las ventas a compradores no residentes en Colombia. La muestra se conformó por proyectos de vivienda con unidades lanzadas sin entregar, en preventa o en construcción, para determinar el porcentaje de ventas destinadas a compradores internacionales a través de encuesta individuales¹.

Los resultados obtenidos revelan que el 7,3% del total de las ventas de vivienda registradas en los proyectos encuestados fueron realizadas a compradores no residentes. Dentro de este porcentaje, el 2,5% corresponde a extranjeros, mientras que el 4,7% está representado por colombianos que residen en el exterior.

Además, se recopiló información detallada sobre diversos aspectos, incluyendo los segmentos de precios predominantes, el tamaño de las empresas constructoras involucradas, las dinámicas de ventas a nivel regional y una caracterización del tipo de vivienda atractiva para estos compradores, ofreciendo una visión integral del comportamiento de este mercado.

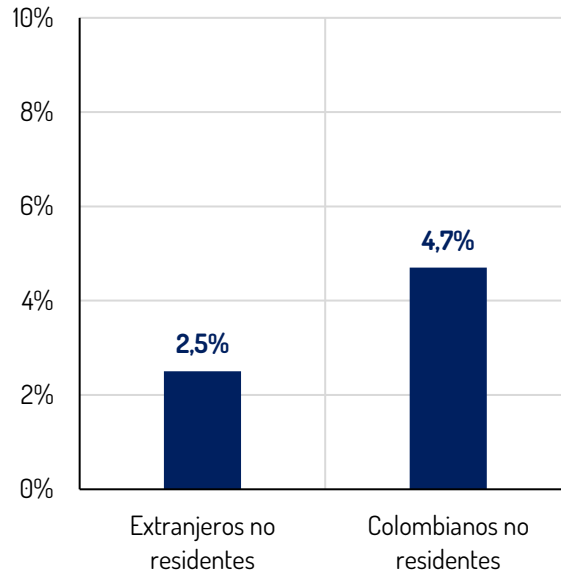
Ventas por segmento de precio

Por ejemplo, al analizar los resultados por tipo de vivienda según segmento de precio agregado, se observa que los no residentes se enfocan en la compra en proyectos predominantemente No VIS, en el cual el porcentaje de ventas alcanza en promedio el 14,8%, en comparación con el 4,2% del segmento VIS. los proyectos se clasificaron como VIS o No VIS de acuerdo con la predominancia de unidades de cada segmento con respecto al total (ver Gráfica 2).

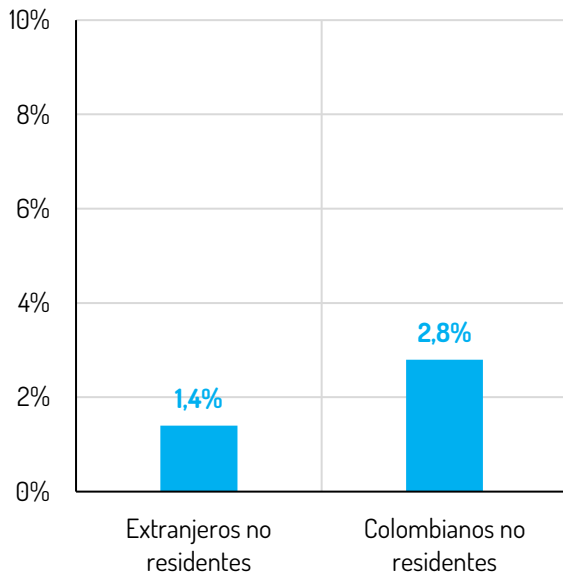
¹ Dentro de los resultados fueron incluidas ventas realizadas a residentes en Colombia que utilizaron principalmente remesas como fuente para el pago de la vivienda

Gráfica 2: Porcentaje promedio ventas a no residentes por segmento de precio

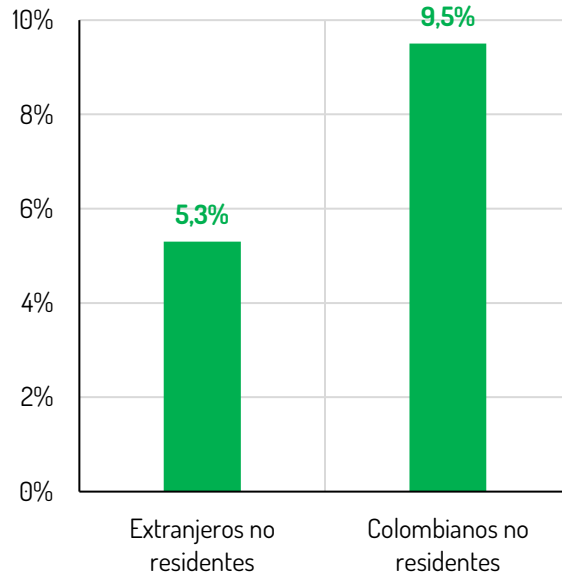
Panel A. Total



Panel B. VIS



Panel C. No VIS

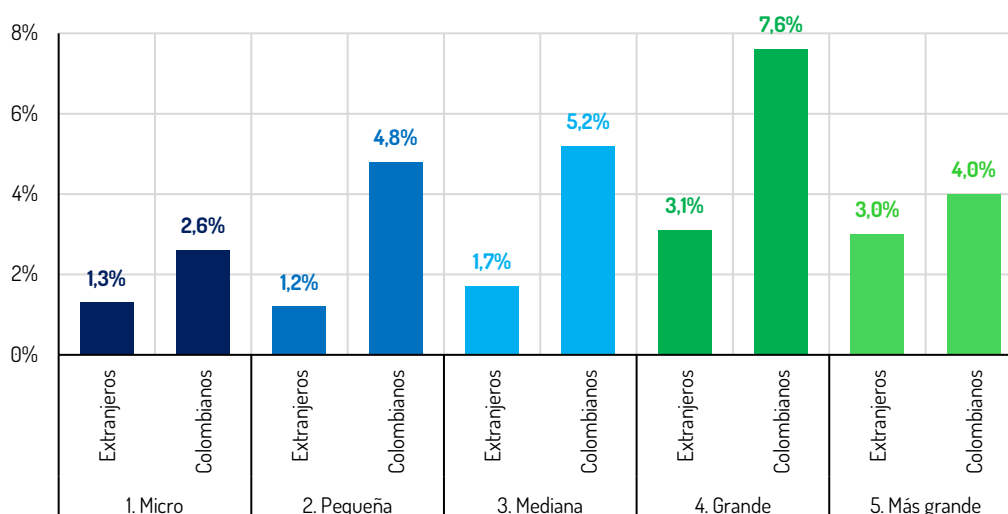


Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Ventas según el tamaño de las empresas

Respecto a los resultados por tamaño de la empresa constructora, la clasificación se realizó usando los rangos para el sector comercio² y el valor de las ventas promedio anual de los últimos 48 meses. A partir de la información recolectada se puede inferir que a medida que aumenta el tamaño de la empresa, también lo hace el porcentaje de ventas destinadas a compradores no residentes en el país (ver Gráfica 3). Estos datos indican que las empresas de mayor tamaño pueden tener una mayor capacidad para atraer y atender a compradores internacionales, ya sea por la naturaleza de sus proyectos, los servicios especializados ofrecidos, así como sus estrategias de marketing.

Gráfica 3: Porcentaje promedio ventas a no residentes por tamaño de empresa



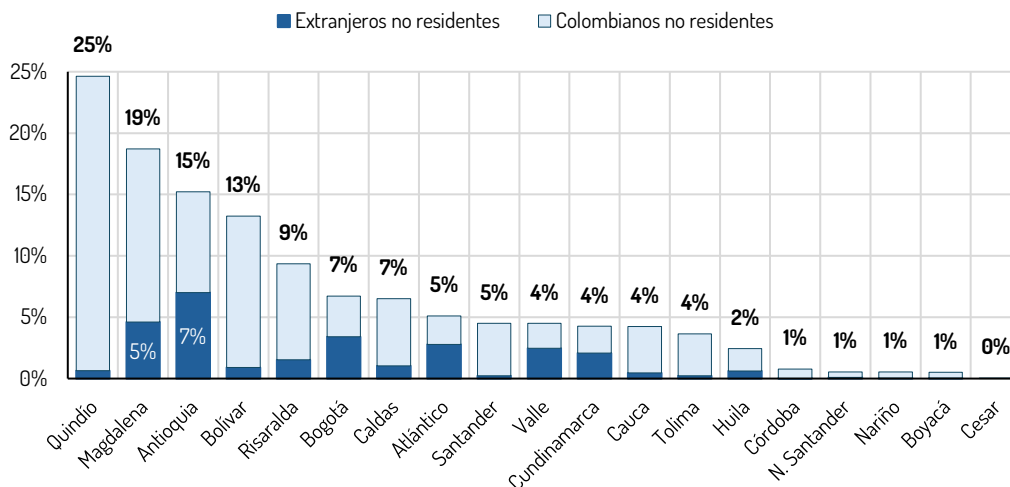
Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Ventas en las regiones

En cuanto a los datos a nivel regional, se destaca una alta incidencia de las ventas de vivienda a no residentes en regiones como Quindío, Magdalena y Antioquia, posicionándose como los principales destinos para este tipo de compradores. Quindío se destaca por un alto porcentaje de ventas a colombianos no residentes, mientras que Antioquia y Magdalena sobresalen por las ventas a extranjeros (ver Gráfica 4). Estas regionales junto con Valle del Cauca, cuentan con una participación importante en la recepción de remesas provenientes del extranjero, y presentan condiciones climáticas atractivas, combinadas con una economía dinámica y una oferta inmobiliaria diversificada.

² Según el decreto 957 de 2019 se clasifica como micro una empresa con ingresos anuales de hasta 2,1 mil millones, pequeña entre 2,1 y 20,3 mil millones, mediana, entre 20,3 y 101,7 mil millones, grande entre 101,7 y 305,1 mil millones y más grande más de 305,1 mil millones

Gráfica 4: Porcentaje promedio ventas a extranjeros o colombianos no residentes por regional



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

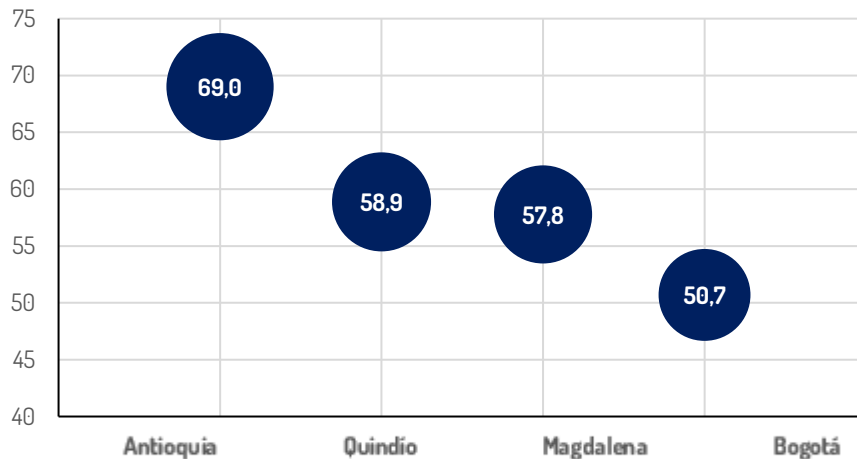
3. Preferencias y caracterización de las viviendas adquiridas por no residentes

Ahora bien, al identificar las tendencias de compra y los tipos de vivienda en el país que resultan interesantes a los compradores internacionales, resulta de utilidad comprender las dinámicas del mercado inmobiliario. Variables como el tamaño de las viviendas, la ubicación de los proyectos y el precio promedio del metro cuadrado, en las regiones que se posicionan como los principales destinos por los compradores no residentes en el país, son relevantes al momento de identificar las oportunidades y desafíos que plantea esta oportunidad de negocio.

Área promedio

En este frente se identifican variaciones significativas entre las regiones. Antioquia lidera con un promedio de 69 m², seguida de Quindío con 58,9 m², Magdalena con 57,8 m² y Bogotá con el promedio más bajo, de 50,7 m² (ver Gráfica 5). Estos resultados indican que los compradores no residentes pueden tener diferentes expectativas en cuanto al uso del inmueble, como inversiones, segundas residencias o destinos vacacionales.

Gráfica 5: Área promedio unidades vendidas a no residentes (metros cuadrados)

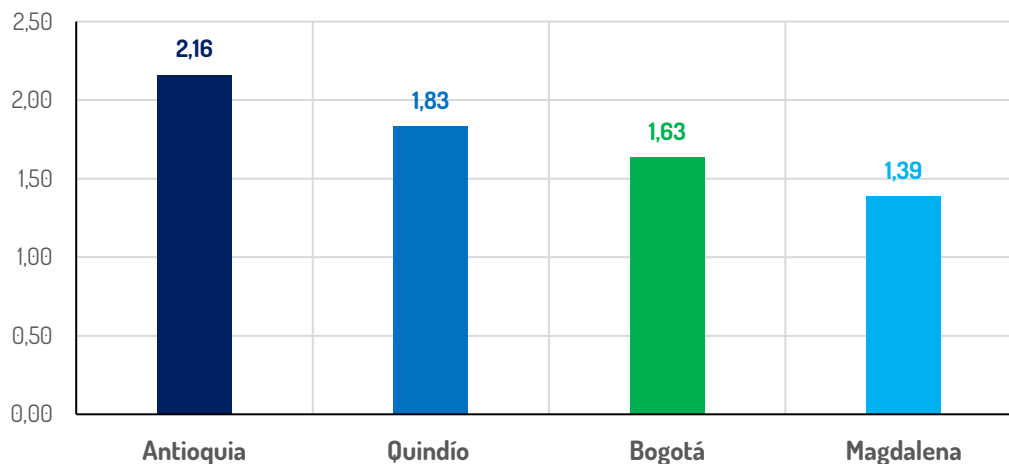


Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Número promedio de alcobas

El número promedio de alcobas en viviendas varía ligeramente según la región, evidenciando diferencias en estilos de vida, necesidades familiares y patrones de construcción (ver Gráfica 6). En Antioquia, el promedio es de 2,2 alcobas, en Quindío de 1,8, en Bogotá de 1,6, y en Magdalena de 1,4. Estas diferencias reflejan la influencia de factores culturales, geográficos y urbanos en las características habitacionales en distintas partes del país.

Gráfica 6: Número promedio de alcobas en unidades vendidas a no residentes

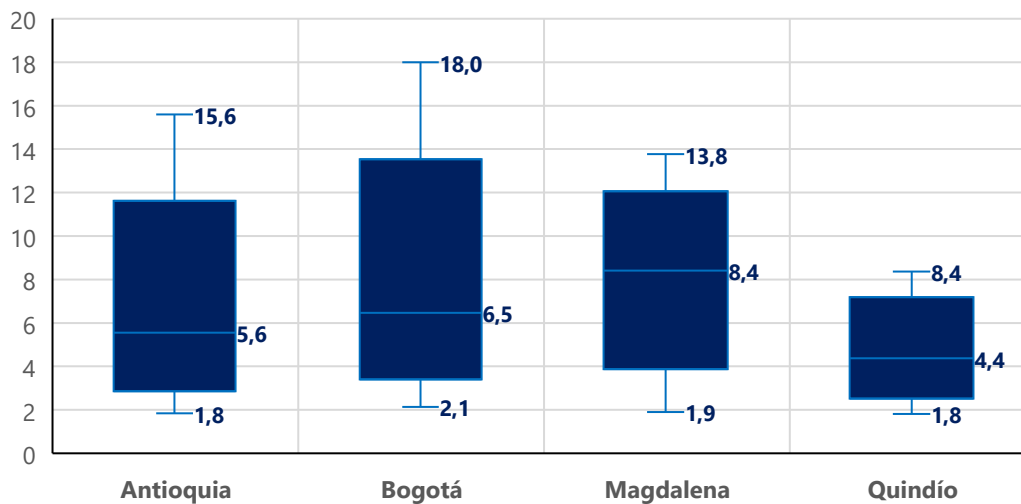


Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Precio promedio

En cuanto al precio promedio por metro cuadrado, se presentan variaciones moderadas entre las regiones analizadas (ver Gráfica 7). Bogotá tiene los valores más altos, con un promedio de 6,5 millones/m² y un máximo que alcanza los 18 millones. En contraste, Quindío muestra los precios más bajos, con un promedio de 4,4 millones y un máximo de 8,4 millones, lo que sugiere que esta región podría ser una opción más accesible para compradores internacionales interesados en este segmento. Magdalena registra el precio promedio más alto con 8,4 millones y un máximo de 13,8. Por otro lado, Antioquia presenta valores intermedios, con un promedio de 5,6 millones y un valor máximo de 15,6 millones.

Gráfica 7: Precio promedio unidades vendidas a no residentes
(millones de pesos)



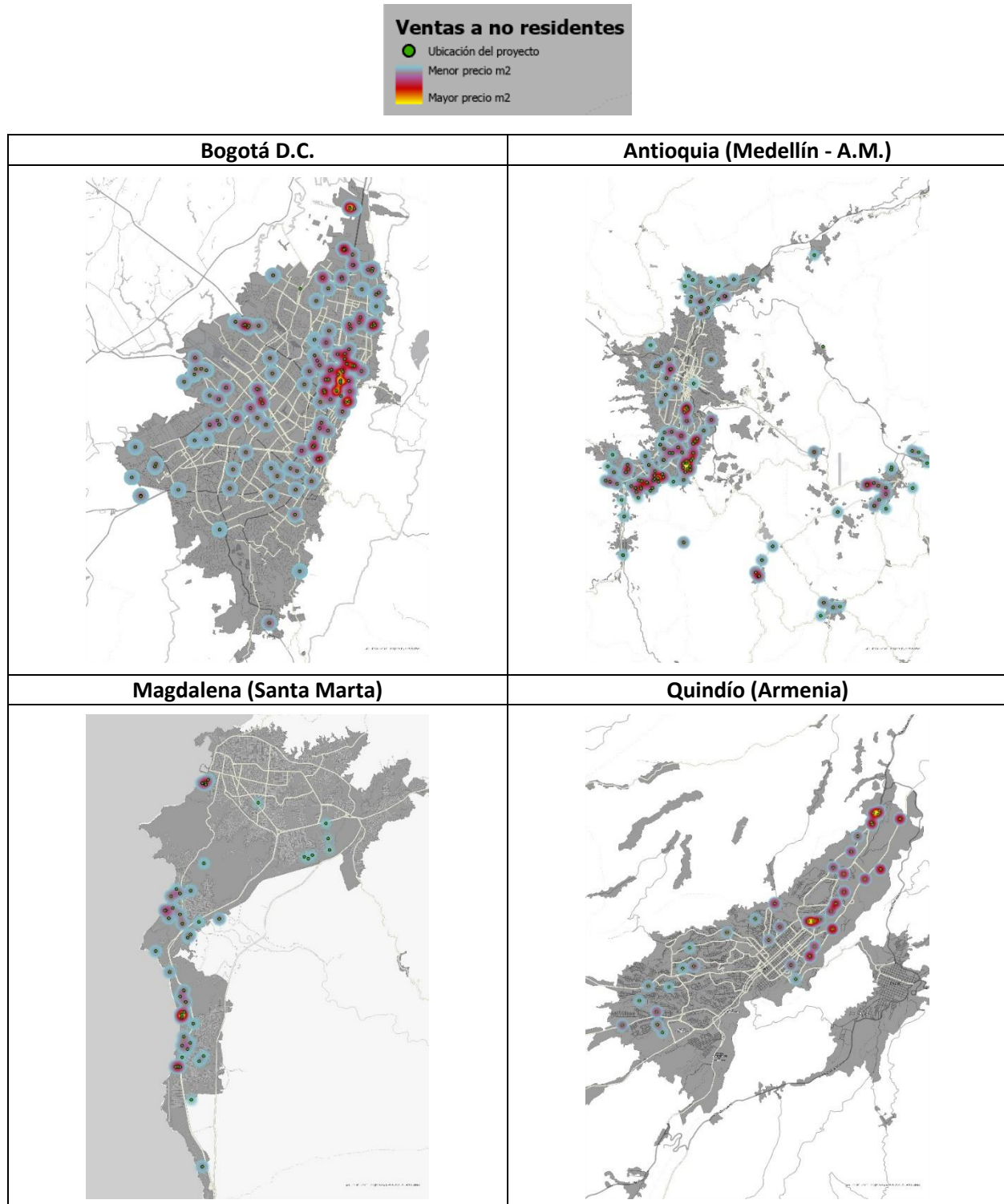
Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Ubicación de los proyectos

Con la finalidad de identificar los patrones geográficos en las inversiones inmobiliarias de los compradores internacionales, la tabla 1 presenta la distribución geográfica de los proyectos de vivienda en las regiones del país que han realizado un mayor número de ventas a personas no residentes. Cada mapa destaca las concentraciones y tendencias en los precios de las adquisiciones desarrolladas en las ciudades principales de las regiones.

En Bogotá, a zona norte destaca por su alta densidad de proyectos inmobiliarios. Medellín y su área metropolitana, experimenta un crecimiento hacia el sur, concentrando nuevos desarrollos y valorización inmobiliaria a lo largo del corredor vial hacia Envigado. Santa Marta, por su parte, muestra una clara preferencia por la zona costera, donde la oferta turística impulsa la demanda de vivienda. Finalmente, en Armenia se observa una tendencia de expansión de los desarrollos inmobiliarios hacia las laderas de las montañas, una zona de gran atractivo natural.

Tabla 1: Distribución geográfica de los proyectos con ventas a no residentes, según precio promedio del m²

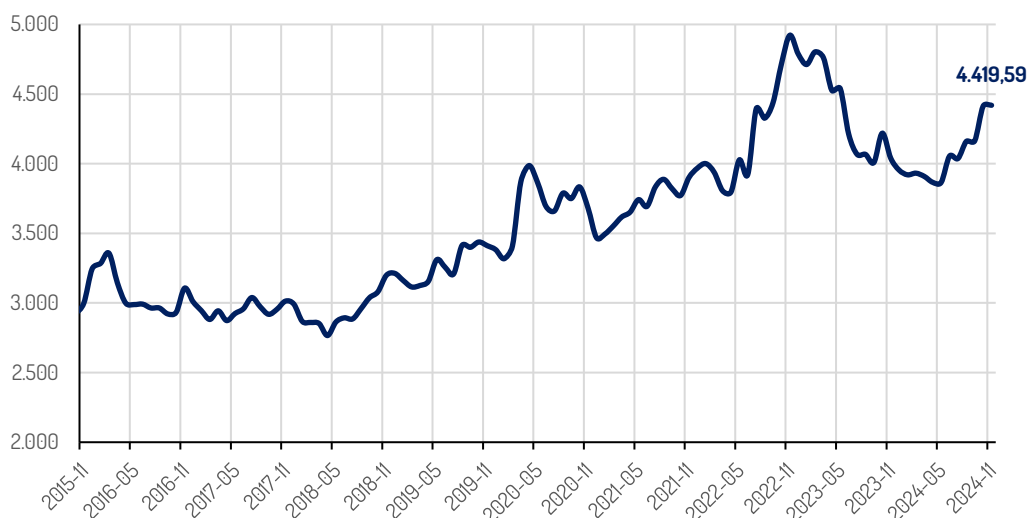


Fuente: Coordinada Urbana – Elaboración Camacol

4. Factores atractivos para la inversión en vivienda en Colombia

La depreciación del peso colombiano (ver Gráfica 8), sumada a la estabilidad económica del país y al tipo de cambio favorable para quienes perciben ingresos en divisas, han potenciado el interés por el mercado inmobiliario colombiano. Los inversores encuentran en nuestro país una oportunidad única para adquirir propiedades de alta calidad a precios competitivos y obtener rendimientos atractivos.

Gráfica 8: Tasa representativa del mercado – TRM
Promedio mensual, COP/USD



Fuente: Banco de la República – Cálculos Camacol

Según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, en 2024 aproximadamente 4,7 millones de colombianos residen en el exterior. Esta diáspora se distribuye principalmente en países como Estados Unidos (34,6%) y España (23,1%), comunidades que han impulsado significativamente el envío de remesas. La Tabla 2 presenta información sobre las remesas enviadas por trabajadores colombianos desde el exterior hacia diferentes departamentos del país durante los primeros tres trimestres de 2024, en donde se destacan Estados Unidos y España como los principales países de origen de las remesas, aportando más de la mitad del total recibido por Colombia.

Las remesas en Colombia han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, convirtiéndose en un componente relevante en la estructura de ingresos de los hogares. Entre enero y octubre de 2024 este rubro creció un 17,2% en comparación con el mismo periodo de 2023, sumando USD 9.717 millones (ver Gráfica 9). Según estas cifras del Banco de la República, los recursos enviados por los trabajadores colombianos ya superan el dinero que las empresas extranjeras invierten en actividades productivas dentro del país.

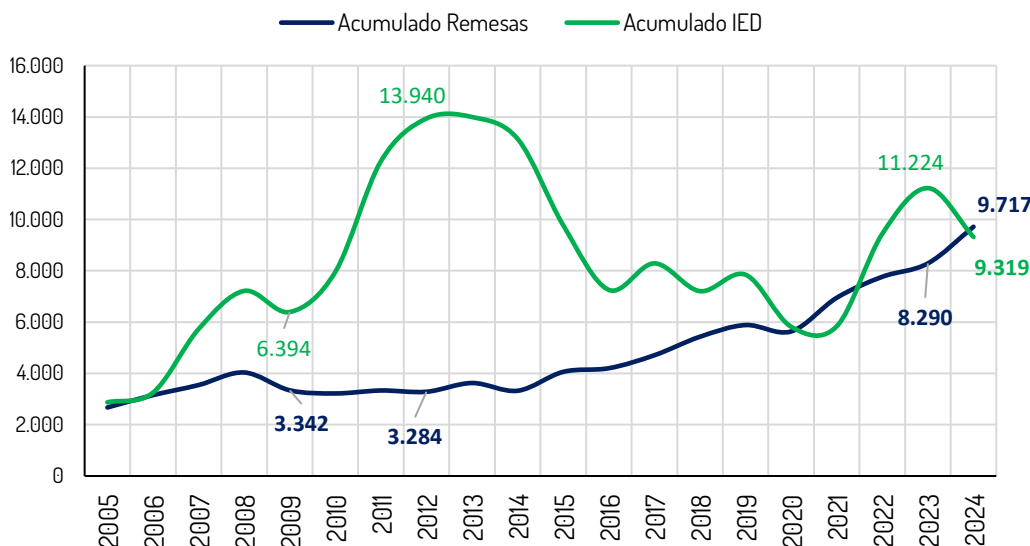
Tabla 2: Remesas de los trabajadores – País de origen y departamento de destino

Cifras en millones de USD – Doce meses a III Trimestre 2024

Departamento	Estados Unidos	Otros Países	España	Reino Unido	Chile	Venezuela	Total países
Valle	1.328,21	544,43	561,51	265,07	170,81	5,52	2.875,56
Cundinamarca	1.132,83	427,50	251,98	51,58	56,53	8,09	1.928,50
Antioquia	1.192,03	312,74	191,78	46,34	47,18	6,75	1.796,81
Risaralda	261,63	107,19	128,14	17,73	31,13	1,36	547,19
Atlántico	272,72	55,63	50,77	3,68	17,32	6,51	406,63
Santander	258,14	12,28	61,12	5,44	12,71	2,42	352,11
N. Santander	161,70	43,28	49,92	2,62	30,60	6,85	294,96
Quindío	146,08	20,83	57,26	9,53	14,87	1,32	249,89
Tolima	198,55	13,25	30,49	2,37	4,07	0,68	249,41
Caldas	111,09	48,49	54,31	5,02	13,31	1,16	233,38
Bolívar	155,32	23,04	22,55	6,31	6,27	4,38	217,87
Meta	150,61	17,58	24,34	0,88	3,80	0,79	198,00
Huila	93,37	28,86	24,22	0,80	3,21	0,36	150,82
Magdalena	57,10	30,28	13,71	1,94	3,41	1,34	107,79
Cauca	36,33	8,77	24,54	0,60	5,87	0,57	76,67
Total Nacional	6.029,59	2.693,16	1.710,33	424,40	455,38	54,23	11.367,09

Fuente: Banco de la República – Cálculos Camacol

Gráfica 9: Remesas de los trabajadores
Millones de USD\$ - acumulado a octubre



Fuente: Banco de la República – Cálculos Camacol

Según estimaciones de Corficolombiana, las remesas alcanzarán un récord histórico en 2024, superando los 11.800 millones de dólares (Corficolombiana, 2024). Debido a la depreciación del peso colombiano, se espera que estas remesas equivalgan a cerca de \$50 billones, representando el 2,8% del PIB y multiplicándose por 2,4 frente a 2019. De acuerdo con estudios de la Banca de las Oportunidades, se estima que el 3% de las remesas se destina a la inversión de activos fijos y, cerca de 80 % se destina a los gastos corrientes del hogar. Si bien una gran parte de estos recursos se destina al consumo diario, existe un potencial significativo para canalizar una mayor proporción hacia la adquisición de vivienda, lo que permitiría a las familias mejorar su calidad de vida y reducir costos fijos como el arriendo.

5. Reflexiones finales

La internacionalización de la vivienda representa una oportunidad para dinamizar la economía colombiana y el desarrollo del sector. El mercado de vivienda nueva en Colombia está preparado para atender esta demanda potencial con más de 167.000 unidades disponibles para la venta en noviembre de 2024, de las cuales el 61% corresponde a VIS. El país ha demostrado ser un destino atractivo para compradores internacionales y la combinación de factores económicos, sociales y culturales nos ha posicionado como una opción competitiva en el escenario global.

La estrategia abre la puerta a una agenda en la que los actores de la cadena de valor se encuentran trabajando de manera coordinada para profundizar el potencial de la internacionalización de la vivienda, permitiendo a que colombianos residentes en el exterior tengan mayores facilidades e incentivos para canalizar su ahorro y recursos de remesas a la inversión en vivienda. Así mismo, se espera que la estrategia permita que extranjeros que quieran invertir en Colombia puedan hacerlo de una forma más rápida y eficiente.

Para consultar los principales indicadores de la actividad edificadora, ingrese a la web de Camacol



6. Referencias bibliográficas

Camacol. (2023). *Compra de vivienda desde el exterior*. Revista Urbana.

Corficolombiana. (2024). *El boom de las remesas en Colombia*.

Condiciones de uso

La Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) procura que los datos suministrados en la serie titulada 'Informe Económico', 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.

La Cámara Colombiana de la Construcción 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.

La Cámara Colombiana de la Construcción 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 la Cámara Colombiana de la Construcción, sobre la información contenida en ellos. En consideración de lo anterior, la Cámara Colombiana de la Construcción 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.

Presidente Ejecutivo:

Guillermo Herrera Castaño

Director Económico:

Jorge Alberto Torres Vallejo

Jefe de Información Estratégica:

Nikolas Buitrago

Investigadora Económica:

Nathaly Castro

Cámara Colombiana de la
Construcción - CAMACOL.
Carrera 19 No.90-10. Tel. 743
0265, fax: 743 0265 Ext
1101. Bogotá, Colombia.
Correo electrónico:
jtorres@camacol.org.co
Visítenos: www.camacol.co

ISSN 2011-7444

PF02-PEE-01-V4



Construyendo MÁS+