

Rentas cortas en Colombia: tendencias, retos y oportunidades en el mercado turístico

Introducción

El mercado de las rentas de corta duración ha mostrado una expansión sostenida a nivel mundial, impulsada por la masificación de plataformas digitales y la diversificación de los patrones de viaje en distintas regiones. Este dinamismo ha venido acompañado por una mayor disponibilidad de información, lo que permite avanzar en la caracterización de su magnitud, desempeño y distribución territorial dentro de la economía del turismo y del alojamiento.

Colombia no es ajena a estas dinámicas. La consolidación del sector turístico, el fortalecimiento de la infraestructura digital y la entrada de nuevos actores han impulsado la expansión de los alojamientos gestionados mediante plataformas en el país. Las llegadas de extranjeros al país por vía aérea crecieron un 46% entre 2019 y 2024, pasando de 3.026.733 visitantes en 2019 a 4.429.205 en 2024 (Migración Colombia, 2025). Este aumento representa una ampliación estructural de la demanda turística que crea condiciones propicias para la operación y expansión de los alojamientos temporales.

Este informe presenta los principales hallazgos obtenidos a partir del análisis de la información proporcionada por AirDNA, proveedor especializado de datos para la industria del alquiler de corta duración. El objetivo es describir el comportamiento de este nuevo actor inmobiliario en Colombia, incluyendo indicadores como el nivel de ocupación, tarifas, ingresos y composición de la oferta tanto a escala nacional como territorial.

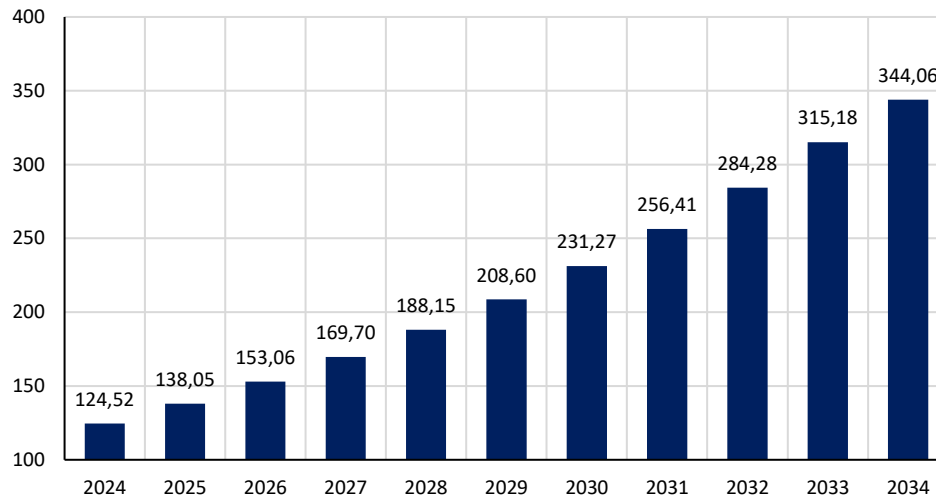
La caracterización nacional se complementa con un análisis del contexto internacional y con una revisión de las tendencias, oportunidades y retos que enfrentan las rentas de corta estancia en un entorno digital y competitivo en transformación constante. En conjunto, estos elementos permiten contextualizar la evolución reciente de las rentas cortas en el país y aportan insumos clave para la toma de decisiones de inversión empresarial, la formulación de políticas públicas y la comprensión de un mercado de transformación acelerada.

Contexto internacional

La evolución reciente del mercado internacional de rentas cortas evidencia que este tipo de alojamiento ha dejado de ser una opción complementaria para consolidarse como una categoría estable dentro de la oferta turística. De acuerdo con las estimaciones de Precedence Research (2025), el valor de este mercado es de 138,52 mil millones de dólares en 2025, con proyecciones que superan los 344 mil millones para 2034 (ver Gráfica 1). Esto implica una tasa de crecimiento anual compuesta del 10,7%; posicionando a este segmento entre los de mayor dinamismo relativo dentro de los servicios turísticos.

Gráfica 1. Estimación del tamaño del mercado de rentas de corta duración

Miles de millones de dólares

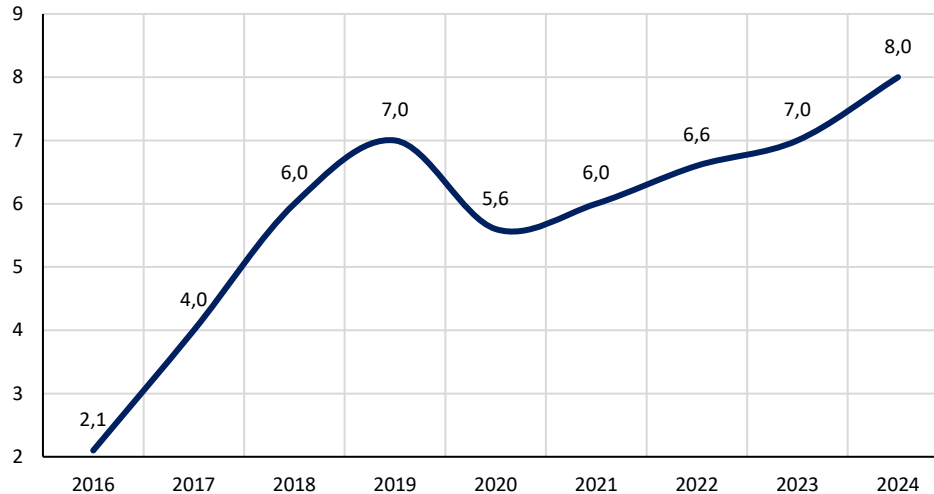


Fuente: Precedence Research – Cálculos Camacol

El desempeño del sector se sustenta principalmente por la expansión sostenida de las plataformas digitales que conectan la oferta y la demanda en el mercado de rentas corta estancia. Este ecosistema consolidado, integrado por marcas como Airbnb, Booking y Vrbo, ha facilitado la estandarización de procesos de reserva, pago y calificación, permitiendo la circulación global de viajeros a través de alojamientos no hoteleros. Entre estas plataformas, Airbnb ocupa un lugar central por la amplitud de su operación y por la disponibilidad de información sobre el funcionamiento del mercado. Según Statista, para 2024 la plataforma contaba con más de 5 millones de anfitriones, acumulaba cerca de 1,5 mil millones de check-ins históricos y reportaba más de 490 millones de noches y experiencias reservadas en un solo año, con ingresos superiores a 11 mil millones de dólares. La magnitud de estas cifras permite identificar tendencias asociadas al crecimiento de la demanda internacional, por lo que su análisis resulta útil para comprender el comportamiento general del mercado.

La evolución reciente del número de propiedades listadas también ilustra esta expansión. De acuerdo con información consolidada por Demand Sage (2025), los anuncios activos pasaron de 2,1 millones en 2016 a 8 millones en 2024, reflejando una creciente participación de viviendas en el mercado de arrendamientos de corta estancia y un incremento sostenido de la disponibilidad global (ver Gráfica 2). Esta trayectoria es consistente con el crecimiento del sector a escala internacional y refuerza el papel de las plataformas como infraestructura esencial para la operación del mercado.

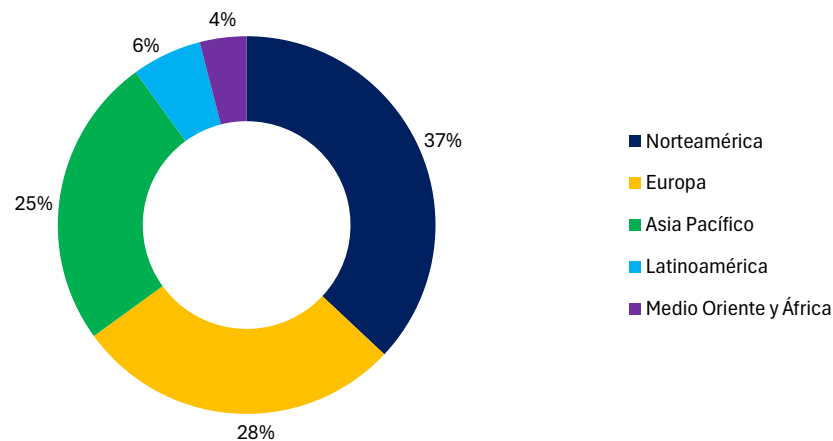
Gráfica 2. Número de anuncios activos en Airbnb
Millones de anuncios



Fuente: Demand Sage, con base en Airbnb, Vrbo, Booking.com y TechCrunch – Cálculos Camacol

Por otro lado, la distribución geográfica del mercado global de arrendamientos de corta estancia revela una alta concentración en los principales polos turísticos del mundo. Los datos de Precedence Research (2025) muestran que Norteamérica y Europa concentran más de la mitad del mercado global, mientras que Asia-Pacífico aporta cerca de una cuarta parte del total. América Latina y Medio Oriente y África participan con proporciones menores, lo que refleja distintos niveles de madurez en el desarrollo de este segmento (ver Gráfica 3). Esta composición muestra cómo los grandes bloques turísticos determinan el comportamiento global del sector y cómo la expansión reciente convive con dinámicas regionales diferenciadas, sintetizadas en las participaciones estimadas del mercado mundial.

Gráfica 3. Participación regional del mercado mundial de arrendamientos de corta estancia
Porcentaje

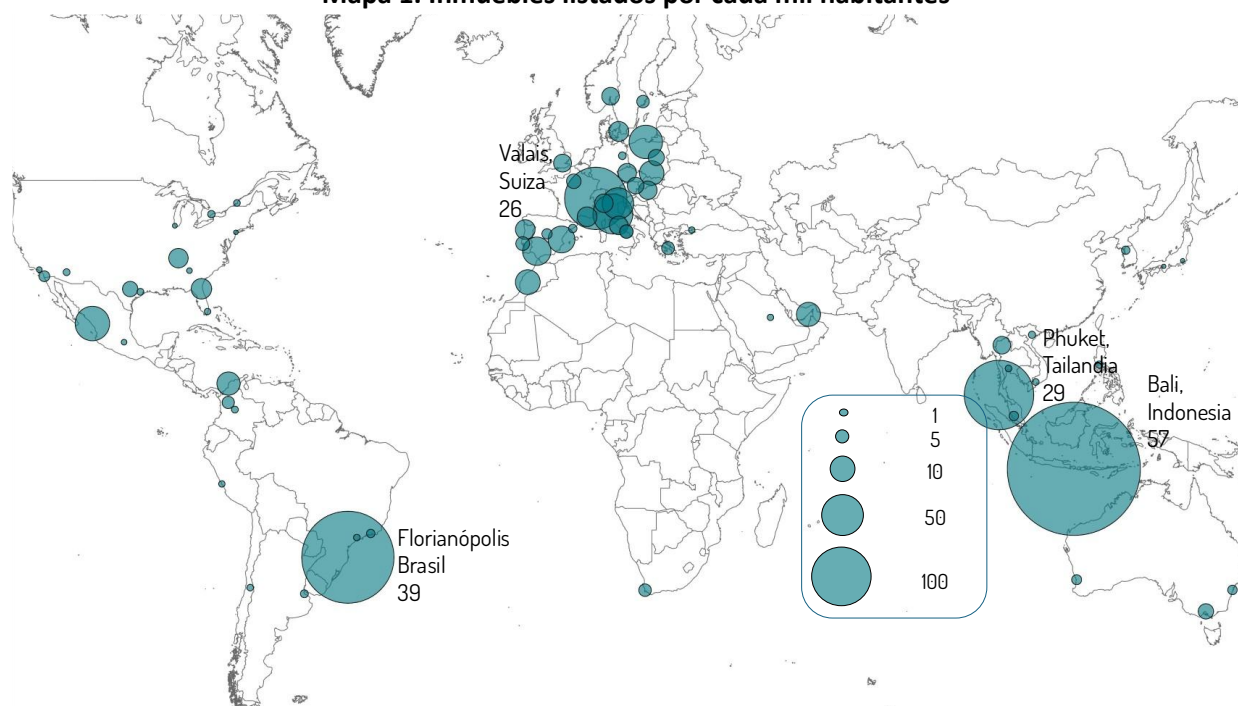


Fuente: Precedence Research – Cálculos Camacol

Además de la distribución global, resulta relevante analizar la presencia territorial de los arrendamientos de corta estancia a través de su incidencia frente al tamaño de los mercados, medida como el número de inmuebles listados por cada mil habitantes. Este indicador permite identificar patrones espaciales relevantes y evidencia que, en varias regiones, la actividad se concentra en localidades de alta vocación turística. En Europa predominan ciudades pequeñas e intermedias donde la proporción de anuncios frente al tamaño de la población alcanza niveles particularmente elevados. En Asia destacan destinos consolidados del Sudeste Asiático, como Tailandia e Indonesia, que registran una presencia alta de alojamientos de corta estancia con tasas superiores a 50. En Norteamérica la distribución territorial es menos homogénea, aunque el volumen total del mercado es considerablemente mayor que en otras regiones.

La mediana mundial se ubica alrededor de 4,2 inmuebles listados por cada mil habitantes. Al contrastar este valor con las estimaciones realizadas para Colombia se observa que Medellín, con un valor de 4,07, y Bogotá con 1,7, se sitúan por debajo del punto de referencia global. Esta comparación sugiere que, aunque el país participa de la expansión internacional de los arrendamientos de corta estancia, todavía conserva un amplio margen para consolidar y diversificar este mercado tanto en las principales áreas urbanas como en municipios con vocación turística (ver Mapa 1).

Mapa 1. Inmuebles listados por cada mil habitantes



Fuente: ONU Hábitat y Arbtics – Cálculos Camacol

Nota: Estimación a 2020 de la población e inmuebles listados actualizados a junio de 2025

En conjunto, estos resultados muestran que la expansión global de los arrendamientos de corta estancia no solo varía en magnitud entre regiones, sino también en su distribución territorial y nivel de consolidación. Mientras algunos destinos han desarrollado mercados altamente intensivos y maduros, otros territorios aún presentan amplios márgenes para crecer. Este contraste constituye un punto de referencia útil para evaluar el caso colombiano, pues permite identificar en qué medida el país acompaña

las tendencias internacionales y en qué aspectos mantiene un desarrollo más incipiente. A partir de este marco comparativo se presenta a continuación un análisis detallado del panorama nacional.

Mercado de rentas cortas en Colombia

La información del mercado colombiano de rentas de corta duración proviene de AirDNA, plataforma especializada en el análisis de alojamientos turísticos administrados mediante plataformas digitales. En la Ilustración 1. Se muestra el resumen de los principales indicadores en el país. A octubre de 2025 se registran 116.685 hospedajes totales, de los cuales 64.284 se encuentran activos. La incidencia promedio se ubica en 11 inmuebles por cada mil viviendas, con una mediana de 8 y una desviación estándar de 21. Entre tanto, la tasa de ocupación nacional es de 50% con una desviación estándar de 8. El precio por noche alcanza en promedio 255.000 pesos, acompañado de una desviación estándar de 94.000 pesos. Los ingresos anuales estimados por propiedad se sitúan alrededor de 41 millones de pesos, con una desviación estándar de 28 millones. Y la estadía promedio es de 5 días con una desviación estándar de 1 día.

Ilustración 1. Principales características de los hospedajes de corta duración en Colombia
Octubre 2025



Fuente: AirDNA – Cálculos Camacol

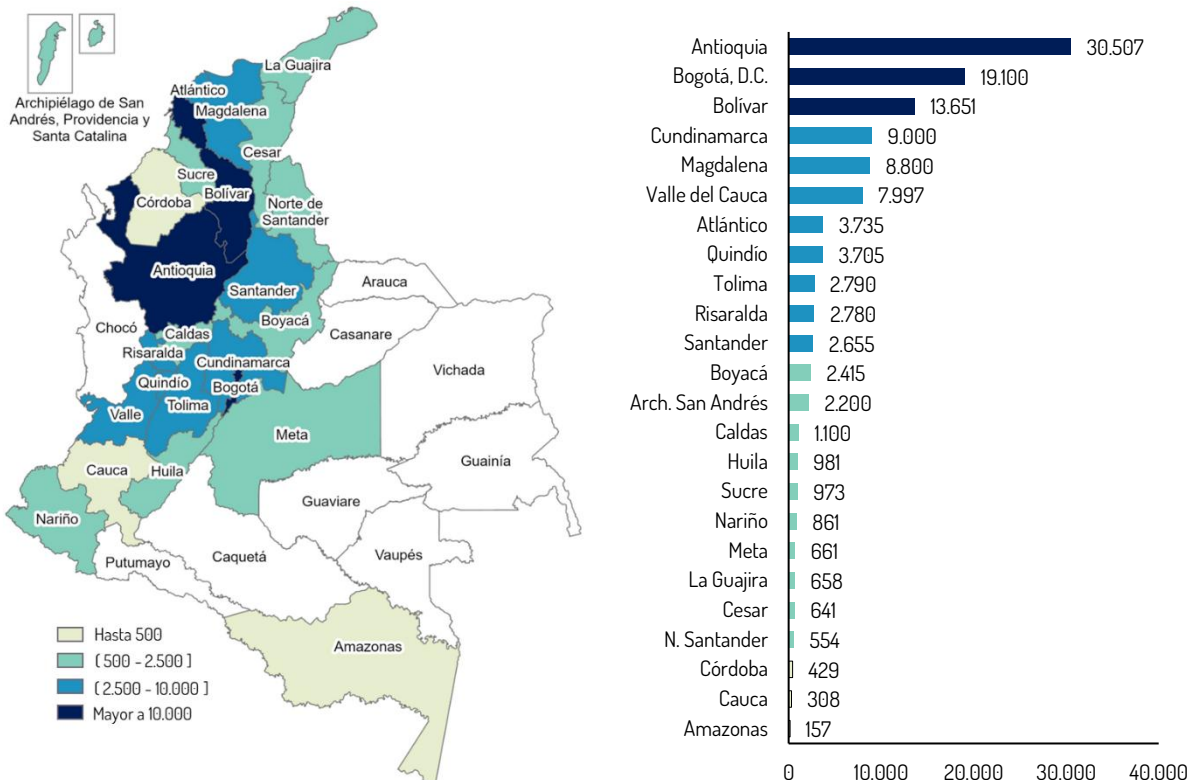
Nota: No fue posible extraer el número actualizado de inmuebles listados y activos para el mes de octubre de 2025. Por esta razón, las cifras de hospedajes totales y activos corresponden a abril de 2025 y se utilizan como base para el cálculo de los promedios ponderados por tamaño de mercado. Las medianas y desviaciones estándar se calcularon entre mercados sin ponderación. El ingreso anual corresponde a la anualización del ingreso mensual observado en octubre de 2025. Salvo estas precisiones, los indicadores descriptivos reflejan el comportamiento del mercado en octubre de 2025.

Aunque estos resultados permiten dar cuenta del comportamiento agregado del mercado nacional, las diferencias entre territorios son amplias y reflejan dinámicas heterogéneas en precios, ocupación, ingresos y composición de la oferta. A continuación, se presenta la desagregación departamental con el fin de analizar estas variaciones y caracterizar la distribución territorial de las rentas cortas en el país.

Al observar la distribución territorial del total de hospedajes ofertados, se evidencia una marcada concentración en unos departamentos (ver Gráfica 4). Antioquia encabeza el panorama con más de 30 mil hospedajes, seguido por Bogotá, que supera los 19 mil, y Bolívar, que aporta más de 13,6 mil unidades.

Otros departamentos con presencia significativa son Cundinamarca, Magdalena y Valle del Cauca, todos con volúmenes que oscilan entre 7 mil y 9 mil alojamientos. En contraste, departamentos como Amazonas, Cauca, Córdoba y Norte de Santander presentan los niveles más bajos, con cifras inferiores a 600 unidades, mostrando mercados emergentes con menor densidad de oferta. Esta heterogeneidad departamental revela la coexistencia de destinos altamente consolidados y otros en etapas tempranas de desarrollo del mercado.

Gráfica 4. Cantidad de hospedajes listados por departamento

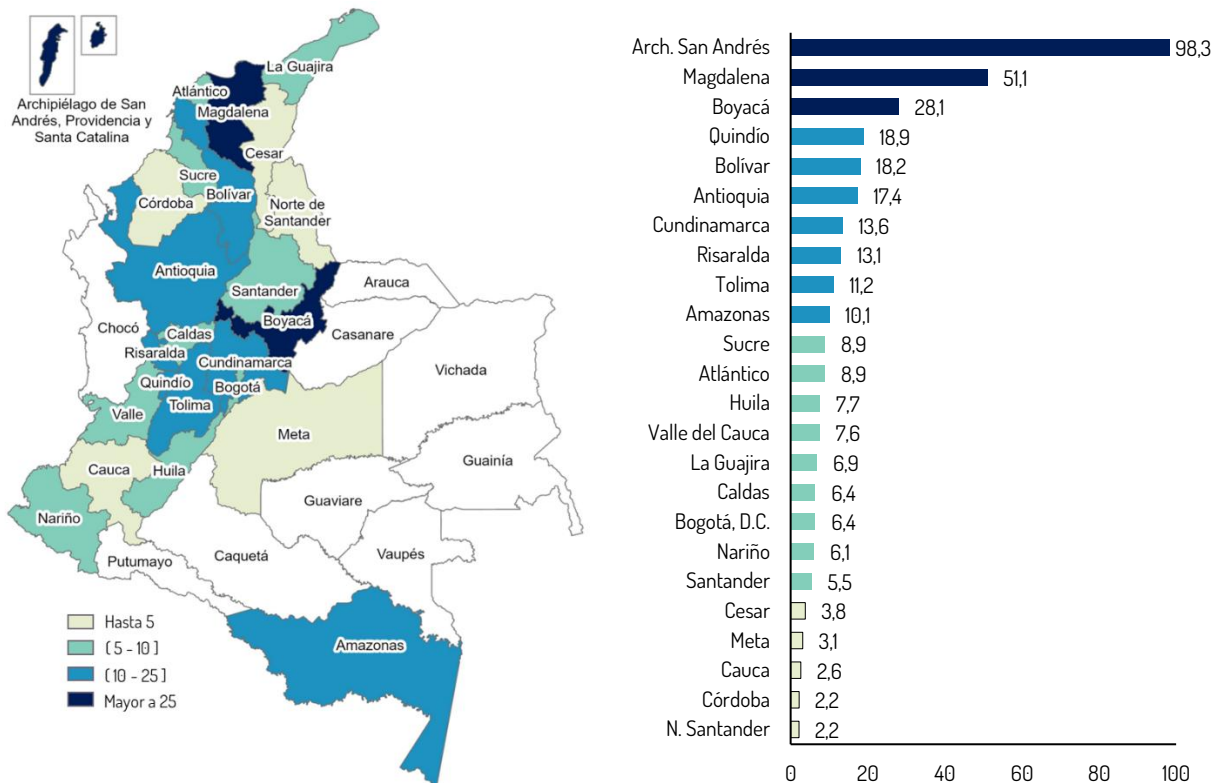


Fuente: AirDNA – Cálculos Camacol

Nota: Los datos de hospedajes totales corresponden a abril de 2025. Los mercados analizados se concentran en Antioquia con 23 municipios y Cundinamarca con 17. Santander y Quindío registran 7 mercados cada uno, mientras que Valle del Cauca y Tolima cuentan con 6. En el resto de los departamentos se analizan entre 1 y 4 mercados municipales.

Cuando se mide la intensidad relativa de este tipo de inmuebles mediante la razón de hospedajes por cada mil viviendas, el mapa cambia y resalta dinámicas menos evidentes al mirar únicamente los valores absolutos (ver Gráfica 5). El Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina se ubica como el departamento con mayor incidencia, alcanzando 98,3 hospedajes por cada mil viviendas, seguido por Magdalena con 51,1 y Boyacá con 28,1. Este indicador sugiere una especialización del mercado en zonas donde la presión turística tiende a concentrarse en centros urbanos de menor tamaño o en municipios con una oferta residencial limitada. Regiones como Antioquia, Quindío y Bolívar también muestran incidencias significativas, entre 17 y 19 alojamientos por cada mil viviendas, lo que coincide con su consolidación como destinos de alta atracción turística. Al otro extremo, departamentos como Norte de Santander, Córdoba, Cauca y Meta presentan incidencias bajas, entre 2 y 3 alojamientos por cada mil viviendas, lo que revela menor inserción en el mercado de rentas cortas.

Gráfica 5. Incidencia por cada mil habitantes por departamento



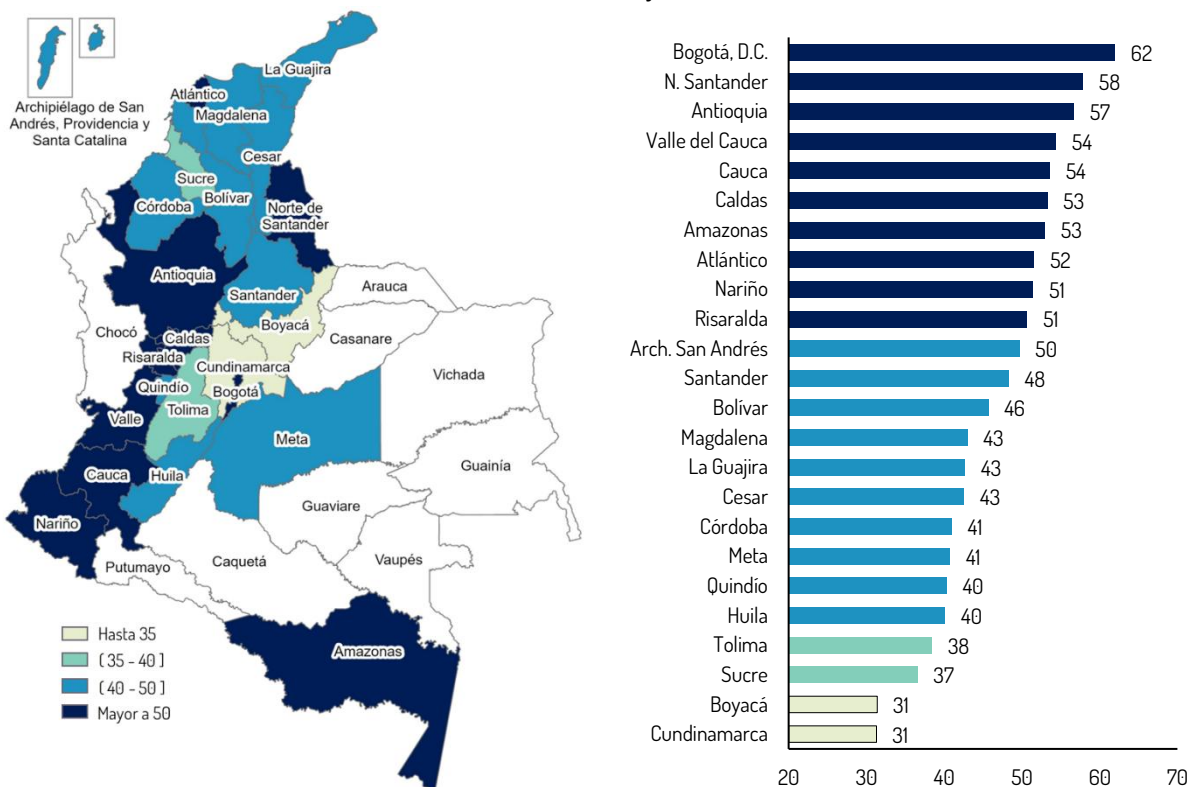
Fuente: AirDNA y DANE – Cálculos Camacol

Nota: Los datos de hospedajes corresponden a abril de 2025. Los datos de las viviendas por municipio corresponden a 2025.

Ahora bien, el análisis de la tasa de ocupación revela un comportamiento más alineado con la fuerza de atracción de visitantes de cada región durante todo el año. Los niveles más altos se observan en Bogotá (62%), Norte de Santander (58%) y Antioquia (57%) (ver Gráfica 6), que mantienen una demanda sostenida durante la mayor parte del año. En contraste, los registros más bajos se registran en Cundinamarca (31%), Boyacá (31%) y Sucre (37%), lo que refleja patrones de ocupación más sensibles a la estacionalidad y a variaciones en la llegada de visitantes. En conjunto, el comportamiento departamental revela un mapa de ocupación heterogéneo, donde la demanda turística se distribuye de manera desigual a lo largo del año, constituyendo un elemento central en los análisis de rentabilidad para inversionistas.

Gráfica 6. Tasa promedio de ocupación en el año por departamento

Porcentaje



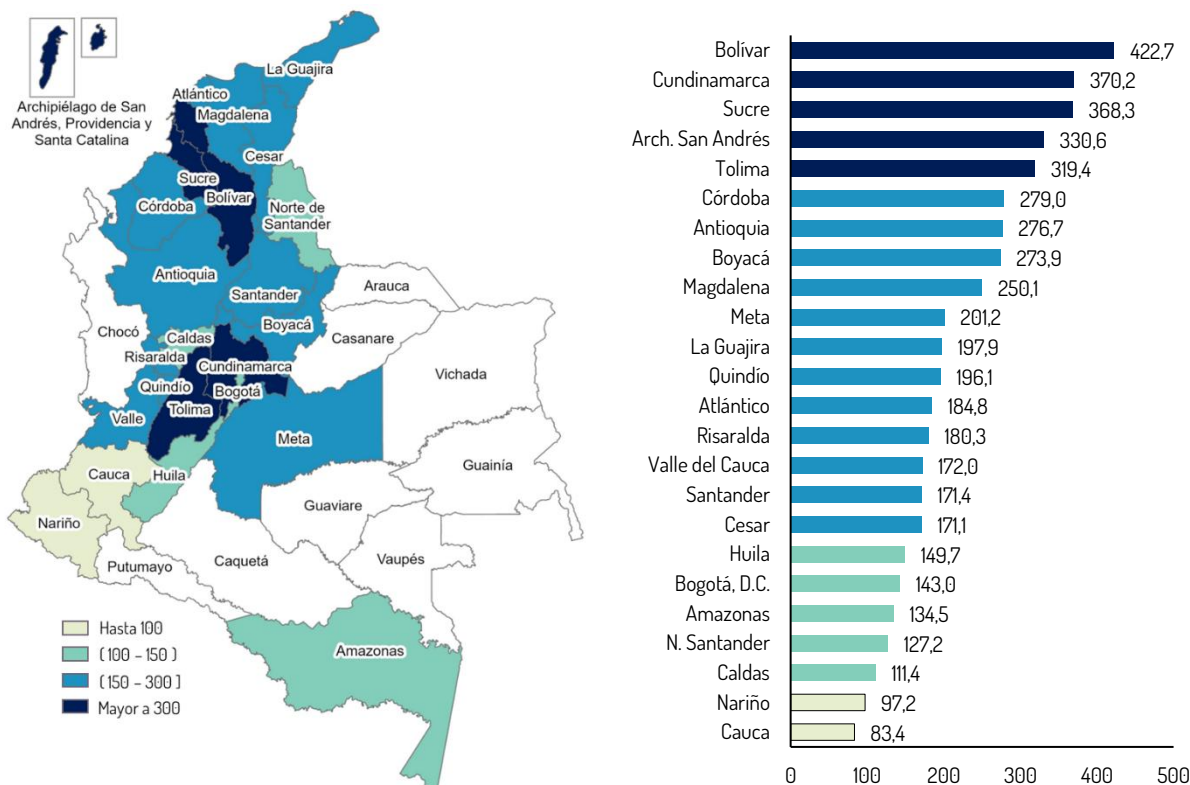
Fuente: AirDNA – Cálculos Camacol

Nota: Promedio ponderado de la tasa de ocupación registrada en octubre entre los hospedajes totales de cada mercado en cada departamento. El número de hospedajes corresponden a abril de 2025.

Entre tanto, el precio promedio por noche presenta brechas marcadas entre departamentos y refleja la combinación entre cantidad y calidad de la oferta disponible, así como el posicionamiento turístico y dinámica de demanda en cada territorio. Los valores más altos se concentran en Bolívar, donde el precio alcanza los \$422.700 por noche, seguido por Cundinamarca y Sucre, con tarifas entre \$368.300 y \$370.200, así como San Andrés, que registra \$330.600 por noche (ver Gráfica 7). En niveles intermedios se ubican departamentos como Tolima, Córdoba, Antioquia, Boyacá y Magdalena, cuyos precios se mueven en un rango aproximado entre \$250.000 y \$320.000. En contraste, los valores más bajos se observan en Cauca, Nariño y Caldas, con precios entre \$83.400 y \$111.400 por noche, lo que evidencia mercados con menor presión tarifaria. Este patrón en los precios de renta confirma una jerarquización marcada entre destinos más lujosos, mercados intermedios y zonas de oferta económica.

Gráfica 7. Precio promedio por noche por departamento

Miles de pesos



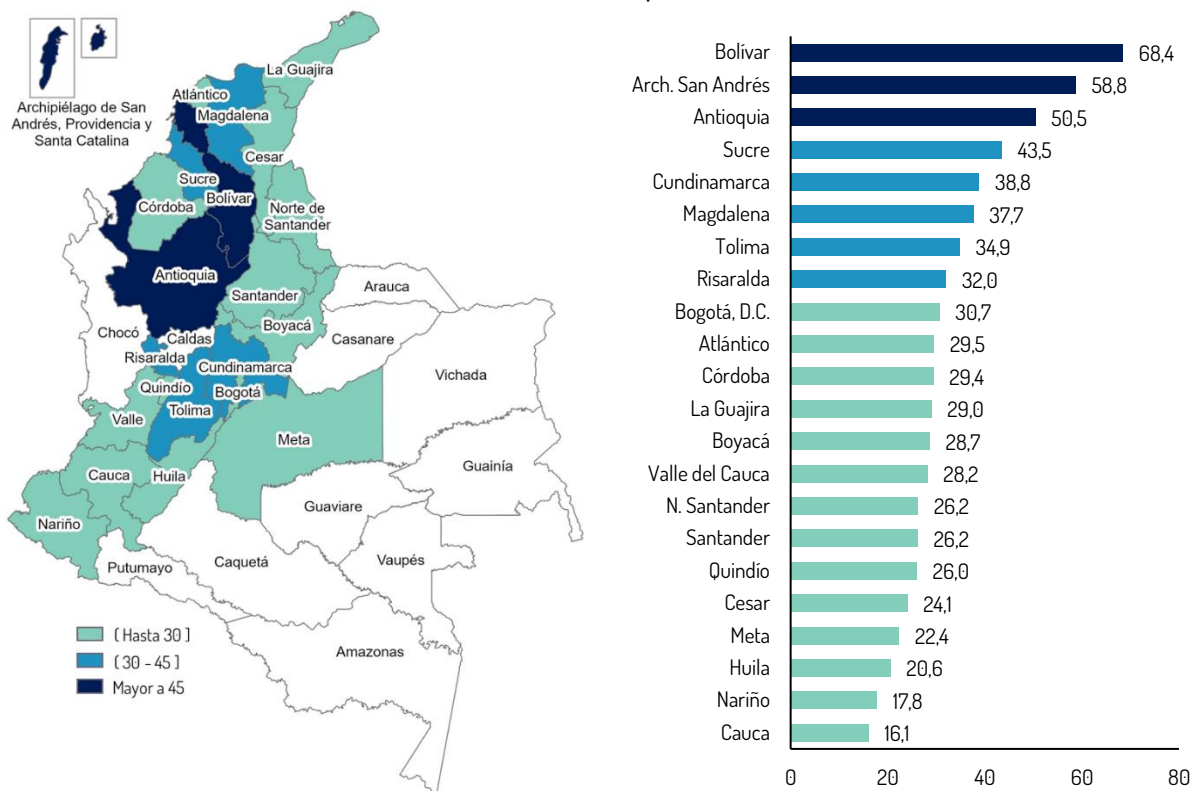
Fuente: AirDNA – Cálculos Camacol

Nota: Promedio ponderado del precio por noche registrada en octubre entre los hospedajes totales de cada mercado en cada departamento. El número de hospedajes corresponden a abril de 2025.

Las diferencias en ingresos anuales por inmueble confirman la importancia de la interacción entre precio por noche y tasa de ocupación. Los departamentos con mayores ingresos son Bolívar, San Andrés y Antioquia, donde los ingresos brutos estimados alcanzan entre \$50,5 millones y \$68,4 millones al año. En un nivel intermedio se encuentran Sucre, Cundinamarca, Magdalena y Tolima, con valores que oscilan entre \$34,9 millones y \$43,5 millones, impulsados por una mezcla de tarifas moderadas y ocupaciones estables. Los ingresos más bajos se registran en Cauca, Nariño y Huila, con cifras entre \$16,1 millones y \$20,6 millones, indicando mercados menos dinámicos, menores precios y niveles de ocupación más moderados. Con ello se configuran elementos que brindan señales sobre la rentabilidad, la cual está estrechamente vinculada a la capacidad de cada mercado para capitalizar su atractivo turístico y dependerá, además, de los costos de mantenimiento asociados en cada caso.

Gráfica 8. Ingreso anual promedio por departamento

Millones de pesos

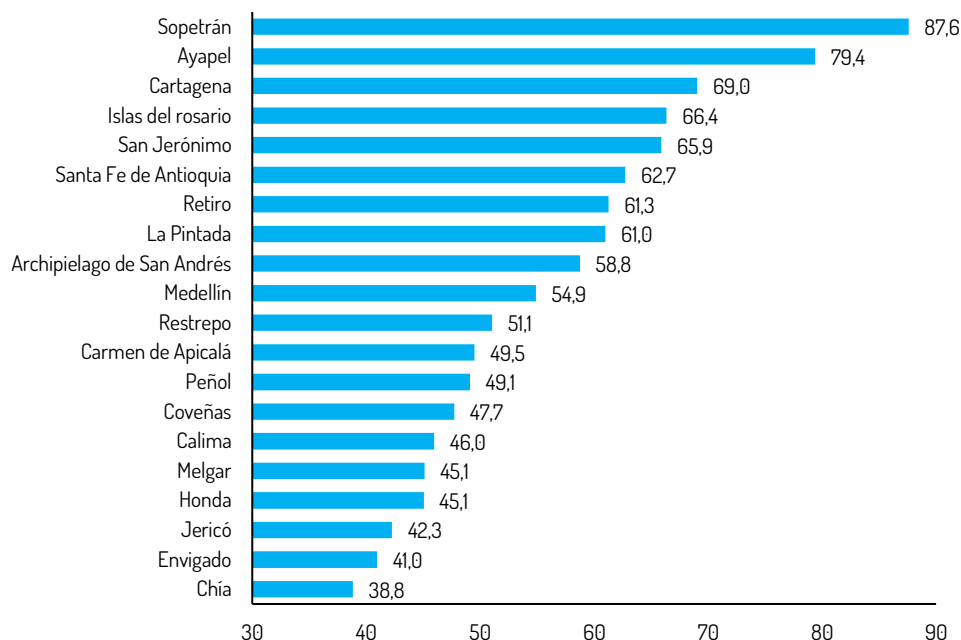


Fuente: AirDNA – Cálculos Camacol

Nota: El ingreso anual corresponde a 12 veces el ingreso mensual de octubre, calculado como promedio ponderado según los hospedajes activos en cada departamento. El número de hospedajes corresponde a abril de 2025. No se obtuvo información para los departamentos del Amazonas y Caldas.

Al realizar un análisis puntual por municipios se encuentra que los ingresos más altos se observan en Sopetrán, Ayapel, Cartagena e Islas del Rosario, con valores anuales que van desde los 66,4 hasta los 87,6 millones de pesos, lo que refleja su capacidad para sostener precios elevados y un flujo constante de demanda. Un segundo grupo conformado por destinos como San Jerónimo, Santa Fe de Antioquia, La Pintada, El Retiro, el Archipiélago de San Andrés y Medellín presenta ingresos entre 54,9 y 65,9 millones, destacándose como mercados consolidados con buena combinación entre ocupación y tarifa. En niveles más moderados se encuentran zonas como Restrepo, Carmen de Apicalá, El Peñol, Coveñas, Honda, Melgar, Calima, Jericó, Envigado y Chía, con ingresos entre 38,8 y 51,1 millones, asociados a dinámicas menos intensas, pero aún competitivas. En conjunto, estos resultados confirman que la generación de mayores ingresos del alquiler turístico en Colombia se concentra en mercados específicos donde la relación entre precio por noche y nivel de ocupación genera retornos significativamente superiores al promedio nacional.

Gráfica 8. Ingreso anual promedio de los principales mercados
Millones de pesos - Mercado con mayores ingresos por año por inmueble



Fuente: AirDNA – Cálculos Camacol

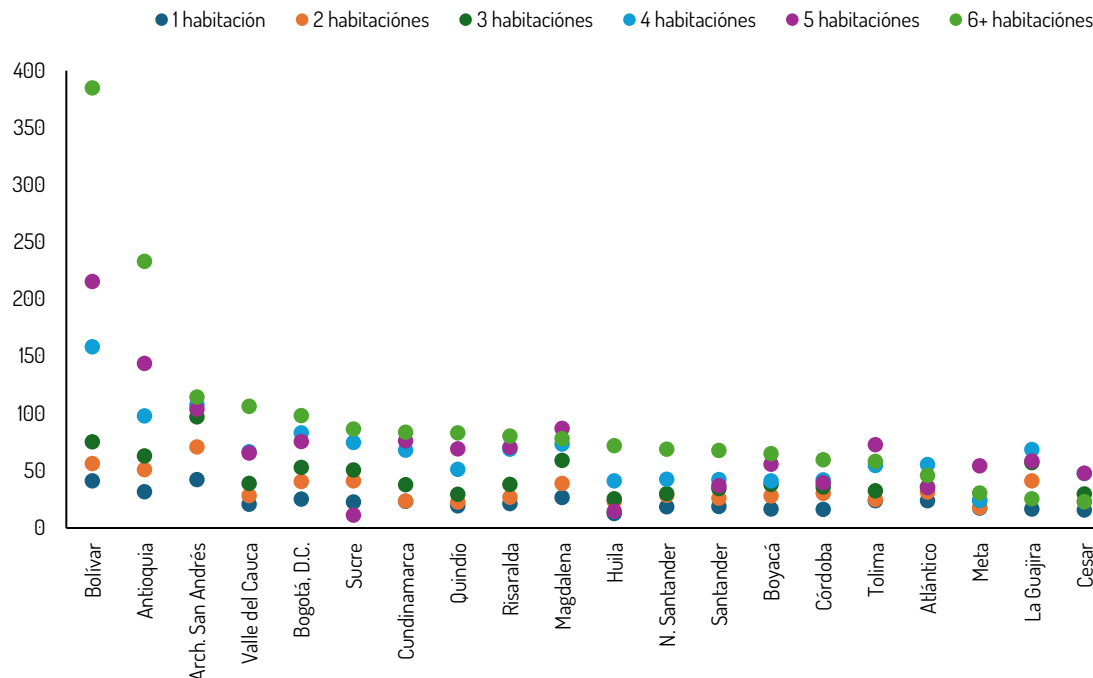
Nota: El ingreso anual corresponde a 12 veces el ingreso mensual de octubre.

Las variaciones en los ingresos anuales no solo responden a factores territoriales, sino también al tamaño y capacidad de huéspedes que puede alojar el inmueble. En todos los territorios se observa que el número de habitaciones amplía el potencial de rentabilidad, aunque la magnitud del salto varía según la dinámica turística local. En destinos consolidados como Bolívar, Archipiélago de San Andrés y Antioquia, los ingresos pueden más que triplicarse entre unidades de 1 habitación y aquellas con 4 o más habitaciones, alcanzando valores superiores a 150 millones e incluso por encima de 300 millones en el caso de las propiedades más grandes en Bolívar.

Por su parte, en departamentos intermedios como Magdalena, Bogotá o Tolima, el crecimiento es más moderado, pero aún evidente, con incrementos progresivos que reflejan una demanda diferenciada según la capacidad del alojamiento. En mercados menos turísticos o con menor presión de precios, como Nariño, Cauca o Huila, la relación entre tamaño y rentabilidad es menos lineal e incluso presenta comportamientos atípicos, lo que sugiere que otros factores, como la ubicación puntual, la oferta disponible o la estacionalidad, influyen en mayor medida en la formación de tarifas.

Gráfica 9. Ingreso anual promedio de los principales mercados

Millones de pesos



Fuente: AirDNA – Cálculos Camacol

Nota: El ingreso anual corresponde a 12 veces el ingreso mensual de octubre, calculado como promedio ponderado según los hospedajes activos en cada departamento. El número de hospedajes corresponde a abril de 2025. No se obtuvo información para los departamentos del Amazonas y Caldas.

En conjunto, los resultados derivados de la información de AirDNA permiten delinear un panorama del mercado nacional amplio, heterogéneo y en proceso de consolidación. La coexistencia de mercados altamente posicionados junto con territorios en fases más tempranas de desarrollo confirma que las rentas cortas en Colombia operan bajo dinámicas diversas y marcadas por factores como la estacionalidad, la localización y la composición de la oferta disponible. El balance general muestra un sector en expansión, con una oferta creciente y dinámicas competitivas, lo que constituye un punto de partida para profundizar en las particularidades regionales y comprender con mayor precisión los patrones que explican las diferencias en ocupación, precios y niveles de ingreso observados en el país.

Tendencias, oportunidades y retos

Tendencias

El mercado global de rentas cortas muestra una serie de transformaciones impulsadas por nuevas preferencias de los huéspedes y por la evolución reciente de la demanda turística. Una de las tendencias más relevantes es la creciente importancia de la sostenibilidad. Según AirDNA (2025) el 68% de los huéspedes manifiesta preferir alojamientos con prácticas sostenibles y además está dispuesto a pagar hasta un 15% adicional por esta clase de propiedades. Este comportamiento se acompaña de un aumento del 23% en la ocupación, lo cual evidencia que la sostenibilidad no solo mejora la percepción del viajero, sino que constituye un factor en la competitividad del mercado.

Otro comportamiento consolidado es el crecimiento de los nómadas digitales y de las estancias prolongadas. Las estadías de media duración, definidas entre 14 y 30 días, han aumentado un 42% en el último año y las de larga duración lo han hecho a una tasa anual del 27% (AirDNA, 2025). Este patrón indica una diversificación de los usos turísticos tradicionales y la emergencia de segmentos que combinan trabajo remoto y movilidad temporal. De forma complementaria, se observa una clara preferencia por alojamientos que incorporan amenidades únicas o experiencias auténticas vinculadas a la cultura local. Las propiedades que ofrecen este tipo de atributos registran un 34% más de reservas y un 28% más de ingresos frente a opciones similares que no cuentan con estos elementos diferenciadores (AirDNA, 2025).

La elección del destino también refleja cambios estructurales en la demanda. Existe una preferencia creciente por ciudades de menor tamaño y por sectores rurales que ofrecen tranquilidad, cercanía a atractivos naturales y una mayor inmersión en la cultura del territorio visitado. Finalmente, el segmento de turismo de lujo adquiere mayor dinamismo, ya que las propiedades con servicios premium y atención personalizada obtienen un 45% más de ingresos por metro cuadrado (AirDNA, 2025). En este grupo, la exclusividad y la privacidad se consolidan como los atributos más valorados por los usuarios.

Oportunidades

El dinamismo descrito abre un conjunto amplio de oportunidades para la consolidación de la oferta de rentas cortas en el país. El sector cuenta con la posibilidad de atraer nuevos actores que inyecten capital o que operen como gestores profesionales de este tipo de activos, lo que contribuye a elevar estándares de calidad y a introducir modelos especializados de administración. También se observan oportunidades en la atención a distintos perfiles de usuarios, lo que permite desarrollar nichos específicos ajustados a intereses particulares como el ecoturismo, el turismo de bienestar, el trabajo remoto o los viajes multigeneracionales.

La expansión geográfica constituye otra oportunidad destacada. Diferentes regiones del territorio nacional presentan condiciones para recibir nueva inversión en hospedajes de corta duración, especialmente aquellas con vocación turística emergente donde todavía existe margen para ampliar la oferta formal. De igual manera, el desarrollo de proyectos diseñados específicamente para la operación de rentas cortas y la creación de programas de formación dirigidos a anfitriones individuales o pequeños contribuirían a fortalecer la profesionalización del sector. En conjunto, estas dinámicas permiten proyectar un escenario favorable para la diversificación de la oferta y para la consolidación de modelos de negocio más eficientes y orientados a las tendencias recientes de la demanda.

Retos

El sector también enfrenta desafíos importantes. Uno de ellos es el fortalecimiento del uso de datos y la digitalización en la gestión de las propiedades. Los propietarios que emplean herramientas de análisis de información obtienen un 34% más de ingresos en comparación con aquellos que operan de manera intuitiva (AirDNA, 2025). A esto se suma el uso de herramientas de revenue management, que permiten ajustar precios en tiempo real según la demanda y generan incrementos promedio del 28% en el primer año. La diversificación de canales de comercialización mediante estrategias de marketing multicanal también representa un reto significativo, debido a que las reservas directas eliminan comisiones que pueden alcanzar el 18% del valor de la transacción. Los anuncios optimizados para motores de búsqueda

que utilizan palabras específicas reciben un 42% más de visitas y un 27% más de reservas (AirDNA, 2025), lo cual refuerza la importancia de la visibilidad digital.

Otro desafío es la fragmentación y la necesidad de profesionalización de los anfitriones. La composición actual registra un 37% de anfitriones individuales con un solo inmueble, un 46% con portafolios pequeños entre 2 y 10 propiedades, un 13% con portafolios moderados entre 11 y 50 inmuebles y un 4% con portafolios grandes de 51 o más unidades (AirDNA, 2025). Esta estructura evidencia la predominancia de actores pequeños y la necesidad de fortalecer capacidades administrativas y operativas para mejorar estándares de servicio.

El marco regulatorio constituye un tercer reto. La Ley 675 de 2001 en materia de propiedad horizontal permite que las copropiedades definan en sus reglamentos la posibilidad de destinar unidades para fines turísticos y, en caso de no estar autorizado en escritura pública, prohíbe ofrecerlas para estancias cortas. Los Decretos 2590 de 2009 y 4933 de 2009 precisan que la vivienda turística se refiere a hospedajes habituales con estadías inferiores a 30 días y requieren autorización expresa en el reglamento de la copropiedad para ser legales. La Ley 2068 de 2020 exige que los prestadores de servicios de alojamiento registren sus inmuebles en el Registro Nacional de Turismo, cumplan con los requisitos de seguridad y mantengan el registro de huéspedes mediante el formato TRA. En este contexto, la formalización continúa siendo un elemento central para garantizar el desarrollo sostenible del sector, esto sin que se frene esta fuente relevante de atracción de inversión.

Reflexiones finales

El análisis de las rentas de corta duración en Colombia evidencia un mercado amplio, diverso y con niveles significativos de consolidación en distintos territorios. La información disponible para octubre de 2025 muestra que, aunque existe un comportamiento agregado relativamente estable en variables como ocupación, tarifas y generación de ingresos, las diferencias regionales continúan siendo marcadas y están estrechamente asociadas a la vocación turística, la estacionalidad, el posicionamiento de cada destino y las características particulares de la oferta disponible en cada mercado.

Los resultados confirman que departamentos como Bolívar, Antioquia, Bogotá y el Archipiélago de San Andrés concentran buena parte del dinamismo del sector. En estos territorios se combinan mayores niveles de ocupación con tarifas superiores al promedio, lo que se traduce en ingresos anuales más altos por inmueble. Sin embargo, también se observan mercados intermedios y emergentes que, aunque presentan valores más moderados, muestran un potencial importante para la expansión de la oferta turística y la diversificación territorial. Este comportamiento es consistente con el crecimiento de destinos secundarios, la búsqueda de experiencias diferenciadas y la mayor disposición de los viajeros a explorar zonas no tradicionales.

La evidencia sugiere que la rentabilidad depende no solo del atractivo del territorio, sino de la estructura misma de la oferta. Los ingresos varían de manera sustancial según el tamaño del inmueble, lo que implica que la composición interna de cada mercado puede influir en la capacidad de generar retornos. Este aspecto resulta especialmente relevante para los inversionistas y gestores profesionales que buscan optimizar su portafolio y ajustar su operación a las características del entorno.

La heterogeneidad del mercado plantea importantes retos para su análisis y seguimiento. La dinámica propia de las plataformas digitales y la velocidad con la que evoluciona la demanda turística exigen sistemas de información más continuos, estables y comparables entre territorios. El fortalecimiento de los procesos de monitoreo será fundamental para identificar tendencias emergentes, anticipar cambios en los patrones de comportamiento de los viajeros y evaluar los efectos que estas transformaciones pueden tener sobre la estructura urbana, la planificación territorial y los mercados residenciales.

El desempeño observado sugiere que las rentas cortas tienen un potencial significativo para impulsar nuevas inversiones, diversificar la oferta y generar actividades económicas asociadas. Lejos de reemplazar la vivienda tradicional, estas modalidades representan una oportunidad para responder a perfiles de usuarios más diversos y a formas de viaje que han evolucionado con rapidez. La articulación entre la planeación territorial, los modelos de negocio emergentes, la regulación y los incentivos adecuados será determinante para que el país aproveche plenamente esta dinámica y consolide un sector que puede actuar como motor de desarrollo urbano y económico.

Referencias bibliográficas

AirDNA (2025). Base de datos de rentas de corta duración, corte octubre de 2025. Información propietaria.

Demand Sage. (2025, 20 de junio). Airbnb Statistics [2025] – Users & Growth Data. Recuperado de: <https://www.demandsage.com/airbnb-statistics/>

Migración Colombia (2025) Flujos Migratorios. Recuperado de: <https://public.tableau.com/app/profile/migracion.colombia/vizzes>

Precedence Research. (2025, 4 de julio). Short-term Rental Market Set for Dynamic Growth and Evolving Travel Trends. Recuperado de: <https://www.precedenceresearch.com/short-term-rental-market>

Statista Research Department. (2025, 26 de febrero). Airbnb – statistics & facts. Recuperado de: <https://www.statista.com/topics/2273/airbnb/>

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



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

Directora Económica:

Gabriela Bonilla

Jefe Económico:

Nikolas Buitrago

Investigador Económico:

Juan Fernando Cardozo Bohorquez

Cámara Colombiana de la Construcción
- CAMACOL. Carrera 19 No.90-10. Tel.
743 0265, fax: 743 0265 Ext
1101. Bogotá, Colombia.

Correo electrónico:

gbonilla@camacol.org.co

Visítenos: www.camacol.co

ISSN 2011-7444



Construyendo MÁS+