

Tendencias de la Construcción

Principales tendencias económicas del sector
y su prospectiva de aquí a 2026.



Construyendo MÁS+

CAMACOL

Presidente Ejecutivo

Guillermo Herrera Castaño

Directora Económica y de Información

Lizeth Gabriela Bonilla Botia

Jefe de Estudios Económicos y de Información

Nikolas Sebastián Buitrago Vargas

Investigadores Económicos

Daniela Esther Peña Oquendo

María Paula Moreno Mojica

Juan Fernando Cardozo Bohorquez

CUSHMAN & WAKEFIELD

Country Manager

Juan Carlos Delgado

Market Research Manager

Junior Ruiz

Diseño y Diagramación

Nicol Juliana Puerto Suarez

Diciembre de 2025

Con apoyo de:



Construyendo MÁS+



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

Carrera 19 No.90-10.
Tel. 743 0265 Fax: 743
0265 Ext 1101.
Bogotá, Colombia.

Calle 98 No. 9A-41.
Tel. 745 2038.
Bogotá, Colombia.

Contenido

Introducción	1
1. Panorama macroeconómico	4
1.1 Entre tensiones y transiciones: cómo avanza la economía global	5
1.2 Dinámicas regionales: contrastes del crecimiento en los mercados emergentes	8
1.3 Reactivación y cautela: los retos del crecimiento económico en Colombia	11
1.4 Reflexiones finales	15
Referencias	16
2 Balance del mercado de vivienda.....	17
2.1 Actividad edificadora por segmentos VIP, VIS y No VIS	18
2.2 Análisis de riesgo en la dinámica del mercado de vivienda nueva	21
2.3 Dinámicas regionales del mercado de vivienda nueva	24
2.4 Reflexiones finales	25
Referencias	25
3 Actividad No Residencial	26
3.1 Panorama del mercado de oficinas en Colombia	28
3.1.1 Bogotá.....	29
3.1.2 Medellín	30
3.1.3 Cali	31
3.1.4 Barranquilla	32
3.1.5 Panorama futuro del mercado nacional	33
3.1.6 Tendencias y perspectivas del mercado de oficinas	34
3.2 Panorama del mercado industrial de bodegas en Colombia	35
3.2.1 Bogotá y la Sabana	36

3.2.2	Medellín y el Valle de Aburrá	37
3.2.3	Cali y el Valle del Cauca	38
3.2.4	Barranquilla y el Caribe	38
3.2.5	Panorama futuro del mercado nacional	39
3.2.6	Tendencias y perspectivas del mercado Industrial y logístico	40
3.3	Panorama del mercado de centros comerciales en Colombia	41
3.3.1	Bogotá	42
3.3.2	Medellín	43
3.3.3	Cali	44
3.3.4	Barranquilla	45
3.3.5	Panorama futuro del mercado nacional	46
3.3.6	Tendencias globales	47
	Glosario	50
4	Principales tendencias de la vivienda en Latinoamérica	52
4.1.	Envejecimiento de la población urbana y cambios en la estructura de los hogares	53
4.2.	Aumento de barrios marginales y persistencia de la pobreza urbana	55
4.3.	Estancamiento en las tasas de propiedad de vivienda	56
4.4.	La vivienda representa una proporción significativa del consumo de los hogares	57
4.5.	Crecimiento de las carteras hipotecarias, a pesar de las condiciones crediticias restrictivas	58
4.6.	Costos de construcción que se estabilizan en niveles elevados	59
4.7.	La construcción pierde participación en el PIB regional	60
4.8.	Reflexiones finales	61
	Referencias	62
5.	Internacionalización de la vivienda	63

5.1	Internacionalización de la vivienda	64
5.2	Relaciones entre los mercados regionales de vivienda	69
5.3	Reflexiones finales	76
	Referencias	77
6.	Prospectiva edificadora a 2026.....	63
6.1.	Descripción de escenarios	79
6.2.	PIB de edificaciones	81
6.3.	Proyección 2026 de lanzamientos, ventas e iniciaciones	82
6.4.	Previsión de indicadores de riesgo 2026	85

Gráficas

Gráfica 1.1	Crecimiento del PIB real en el mundo, 2019-2027p	5
Gráfica 1.2	Empleo formal e informal en el mundo, 2014-2024	6
Gráfica 1.3	Inflación anual en el mundo, 2019-2027p	7
Gráfica 1.4	Crecimiento del PIB por regiones del mundo, 2022-2027p	8
Gráfica 1.5	Evolución, metas y expectativas de inflación en América Latina y el Caribe	9
Gráfica 1.6	Deuda pública bruta del gobierno central en América Latina y el Caribe, 2023 vs 2024	10
Gráfica 1.7	Evolución del PIB de Colombia y proyecciones, 2010-2026	11
Gráfica 1.8	Índice de crecimiento del valor agregado por sector económico, 2019-2025	12
Gráfica 1.9	Tasa de interés de política monetaria e inflación anual, 2010-2025	13
Gráfica 1.10	Balance fiscal del Gobierno Nacional Central, 2015-2025	14
Gráfica 1.11	Tasa de desempleo por sectores, 2025	15
Gráfica 2.1	Variación unidades vendidas	19
Gráfica 2.2	Variación unidades lanzadas	20

Gráfica 2.3 Variación unidades iniciadas	20
Gráfica 2.4 Desistimientos de vivienda nueva	21
Gráfica 2.5 Rotación de inventarios de vivienda nueva	22
Gráfica 2.6 Unidades terminadas por vender	23
Gráfica 2.7 Unidades canceladas.....	23
Gráfica R1.1 Crecimiento del PIB del sector edificaciones	48
Gráfica R1.2 Actividad edificadora no residencial	49
Gráfica 4.1 Pirámide poblacional en Colombia 2000 vs 2030.....	54
Gráfica 4.2 Hogares según tamaño en Colombia.....	55
Gráfica 4.3 Déficit habitacional en Colombia	56
Gráfica 4.4 Hogares según tenencia de la vivienda en Colombia.....	57
Gráfica 4.5 Pago en arriendo como porcentaje del ingreso en Colombia	58
Gráfica 4.6 Profundización de la cartera hipotecaria y tasa de interés en Colombia	59
Gráfica 4.7 Índice de costos de la construcción de vivienda	60
Gráfica 4.8 Participación del valor agregado en la construcción	61
Gráfica 5.1 Evolución de las remesas hacia Colombia	65
Gráfica 5.2 Participación de las ventas a residentes en el exterior	65
Gráfica 5.3 Procedencia de compradores extranjeros no residentes.....	66
Gráfica 5.4 Participación de las ventas interdepartamentales sobre el total de unidades vendidas.....	70
Gráfico 5.5 Principales departamentos de origen de los compradores interdepartamentales.....	72
Gráfico 5.6 Principal departamento que compra al interior de la región.....	72
Gráfico 5.7. Principales flujos de compra entre departamentos	73
Gráfica 6.1 Valor agregado del sector de las edificaciones y su proyección.....	81
Gráfica 6.2 Lanzamientos, ventas e iniciaciones de vivienda y su proyección.....	83

Gráfica 6.3 Desistimientos de vivienda nueva VIS.....	86
Gráfica 6.4 Rotación de inventarios.....	87
Gráfica 6.5 Unidades terminadas en oferta.....	88

Figuras

Figura 5.1 Características promedio de las viviendas adquiridas por no residentes.....	69
Figura 5.2 Características promedio de las viviendas adquiridas por residentes en Colombia pero en un departamento distinto al del proyecto	74
Figura R2.1 Principales características de los hospedajes de corta duración en Colombia	75
Figura 6.1 Escenarios de proyección de indicadores líderes.....	80

Mapas

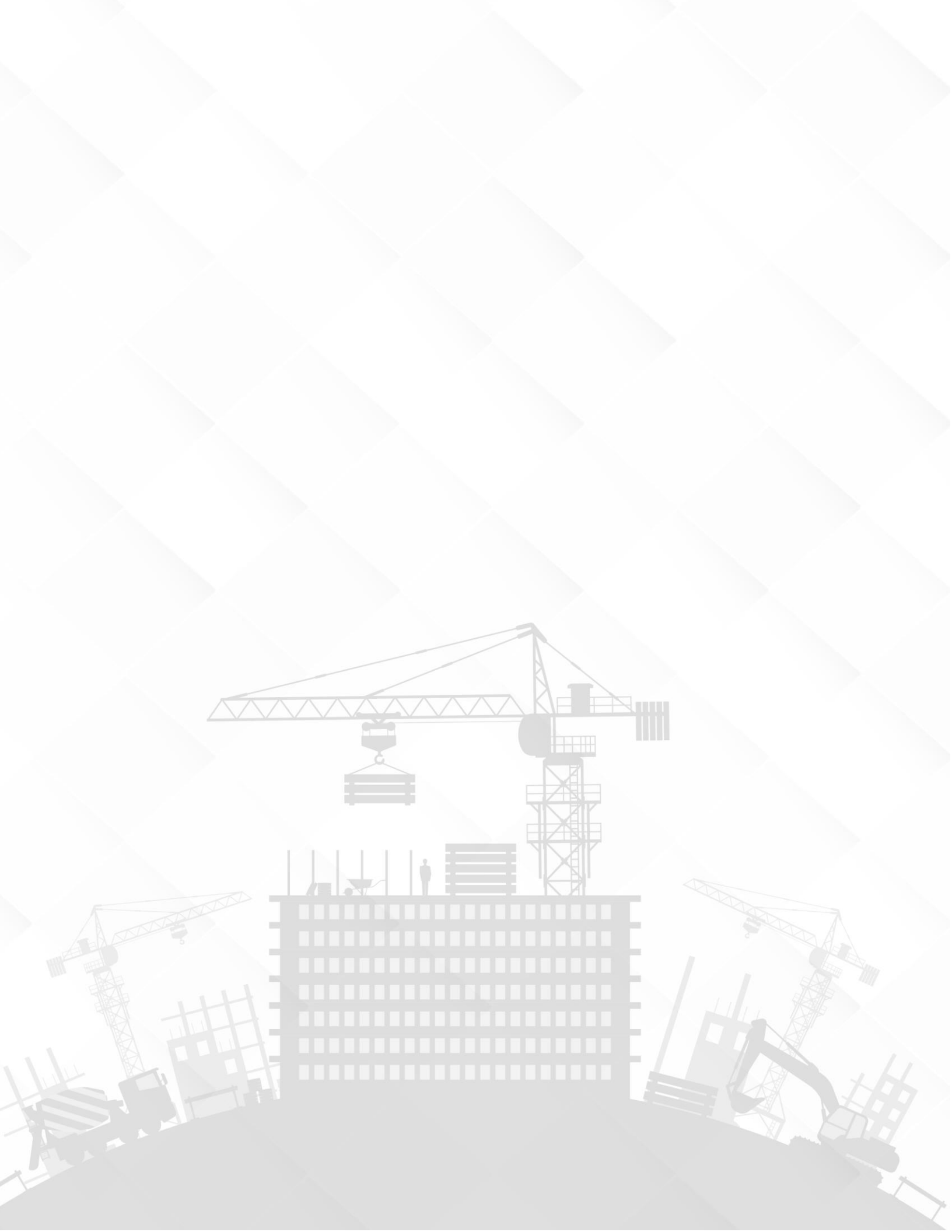
Mapa 3.1 Mercado de oficinas a nivel nacional.....	28
Mapa 3.2 Mercado de oficinas en Bogotá.....	29
Mapa 3.3 Mercado de oficinas en Medellín.....	30
Mapa 3.4 Mercado de oficinas en Cali	31
Mapa 3.5 Mercado de oficinas en Barranquilla.....	32
Mapa 3.6 Mercado industrial de bodegas a nivel nacional	35
Mapa 3.7 Mercado industrial de bodegas en Bogotá y la Sabana.....	36
Mapa 3.8 Mercado industrial de bodegas en Medellín y el Valle de Aburrá	37
Mapa 3.9 Mercado industrial de bodegas en Cali y el Valle del Cauca.....	38
Mapa 3.10 Mercado industrial de bodegas en Barranquilla y el Caribe	39
Mapa 3.11 Mercado de centros comerciales a nivel nacional.....	42
Mapa 3.12 Mercado de centros comerciales en Bogotá.....	43

Mapa 3.13 Mercado de centros comerciales en Medellín.....	44
Mapa 3.14 Mercado de centros comerciales en Cali.....	45
Mapa 3.15 Mercado de centros comerciales en Barranquilla.....	46
Mapa 5.1 Porcentaje promedio de ventas a extranjeros no residentes.....	67
Mapa 5.2 Porcentaje promedio de ventas a colombianos no residentes en Colombia.....	68
Mapa 5.3 Porcentaje promedio de ventas a colombianos no residentes en el departamento del proyecto.....	71

Tablas

Tabla 2.1 Indicadores líderes del mercado de vivienda nueva.....	18
Tabla 2.2 Indicadores líderes del mercado de vivienda nueva por regional.....	24
Tabla 6.1 Lanzamientos, ventas e iniciaciones de vivienda y su proyección.....	84







INTRODUCCIÓN

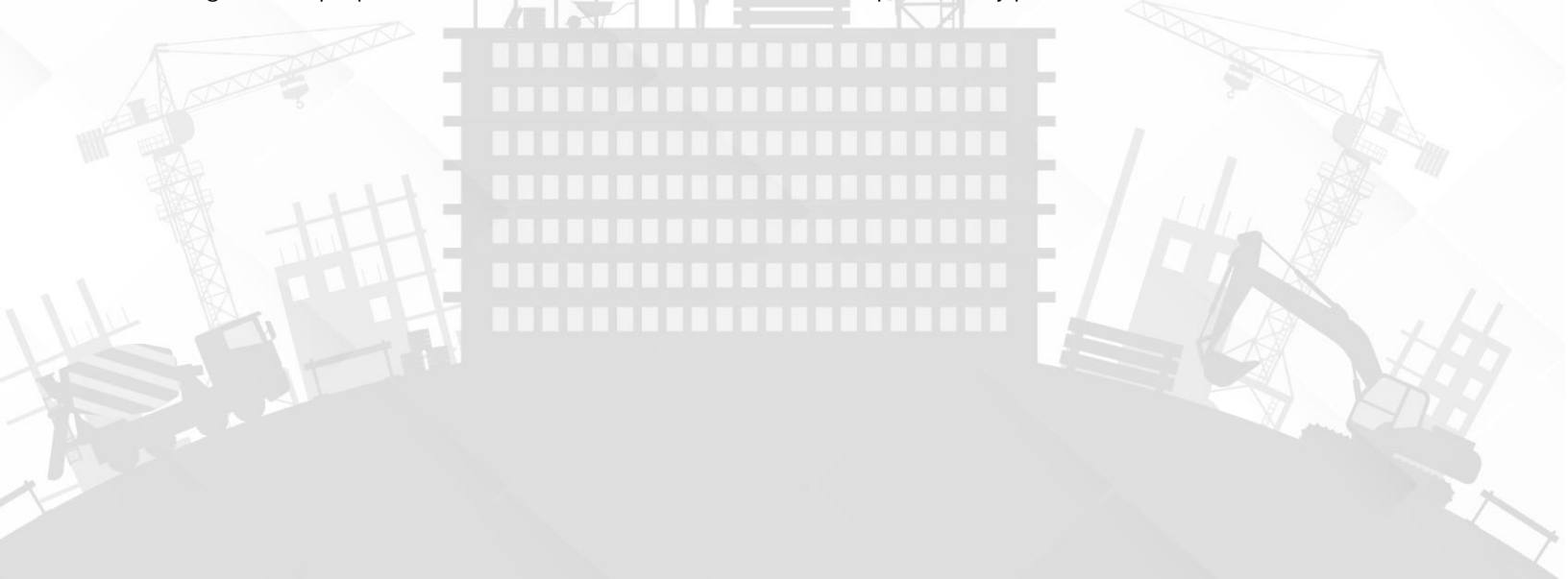
El sector edificador colombiano ingresa a 2026 en un punto de inflexión claro, luego de haber transitado por uno de los ciclos contractivos más prolongados de las últimas décadas. Tras tocar fondo, la actividad comienza a mostrar señales de avance especialmente en materia comercial, aunque todavía sin la velocidad necesaria para hablar de una recuperación plena. El mercado se mueve, la demanda empieza a consolidarse con un mayor interés por parte de los hogares frente a la compra de vivienda y el pulso comercial se fortalece; sin embargo, la iniciación de nuevas obras, la inversión y la generación de valor agregado sectorial continúan rezagadas, reflejando los efectos acumulados de casi tres años de desaceleración, alta incertidumbre y cambios profundos en el entorno económico y de política pública habitacional.

Este contraste —avance sin aceleración— es el rasgo distintivo del momento actual del sector y constituye el punto de partida de esta edición de *Tendencias de la Construcción 2025*. Más que un balance coyuntural, esta publicación busca ofrecer una lectura integral del ciclo edificador, entendiendo que la recuperación no es un evento puntual, sino un proceso gradual, condicionado por múltiples variables que interactúan entre sí. Identificar qué fuerzas están impulsando al sector, cuáles continúan actuando como freno y qué decisiones serán determinantes para definir la velocidad del ajuste resulta clave para anticipar su trayectoria en el corto y mediano plazo.

En este contexto, la construcción y la vivienda vuelven a ocupar un lugar central en la discusión económica. Su papel como generadores de empleo, dinamizadores de la inversión y articuladores del desarrollo urbano cobra renovada relevancia en una economía que busca afianzar su crecimiento en medio de restricciones fiscales, un proceso de normalización monetaria y transformaciones estructurales en los patrones de demanda. Comprender la evolución del sector edificador es, por tanto, esencial para evaluar las perspectivas del crecimiento económico, la estabilidad social y la sostenibilidad de las ciudades.

El capítulo 1. “Panorama Macroeconómico”, establece el marco general en el que operará el sector durante 2026. El análisis de las condiciones de crecimiento, inflación, tasas de interés, mercado laboral y finanzas públicas permite dimensionar los márgenes y restricciones que enfrentan hogares, empresas y gobiernos territoriales. En un entorno caracterizado por una inflación persistente, tasas de interés aún elevadas y presiones fiscales que dejan poco margen para el gasto social. De esta manera, la estabilidad macroeconómica se consolida como un requisito indispensable para recuperar la confianza y reactivar la inversión de largo plazo.

Luego, en el capítulo 2. “Balance del mercado de vivienda”, se describe a detalle la dinámica que hoy lidera el ciclo edificador: la comercialización. Las ventas de vivienda emergen como la principal señal de recuperación, impulsadas por la mejora en las condiciones financieras, la resiliencia de la demanda y la existencia de programas locales de apoyo para la compra de vivienda, mientras que los inicios de obra se mantienen rezagados a niveles del 2012. No obstante, se encuentra que esta recuperación se ha dado de manera dispar entre segmentos de precios y regiones, lo que plantea retos relevantes en materia de inversión, planeación y política de vivienda.



Seguidamente el capítulo 3 aborda la “Actividad no residencial”, un segmento que en años recientes mostró mayor capacidad de resistencia frente al ciclo económico, pero que actualmente enfrenta un entorno más exigente. Los indicadores del mercado inmobiliario en destinos como oficinas, bodegas y comercio se mantienen saludables en términos de tasas de vacancia, precios de renta y venta; sin embargo, el inicio de nuevas obras orientadas a actividades productivas se ha desacelerado. El panorama resulta aún más desfavorable al analizar las ejecuciones en destinos institucionales, como colegios y hospitales, donde la baja ejecución presupuestal ha limitado la dinámica de este segmento edificador.

La perspectiva se amplía en el Capítulo 4, “Principales tendencias de la vivienda en Latinoamérica”, donde se examina en qué medida Colombia se encuentra inmersa en los fenómenos que marcan la dinámica regional. Entre estos destacan la transición demográfica, los cambios en la composición y tamaño de los hogares, la persistencia del déficit habitacional y la proliferación de barrios de origen informal, así como las dificultades para proveer vivienda asequible y las presiones derivadas del incremento en los costos de construcción.

El Capítulo 5, titulado “Internacionalización de la vivienda”, examina el creciente protagonismo de la demanda externa y los flujos de inversión en el mercado inmobiliario por parte de población no residente que adquiere vivienda en Colombia, ampliando así la demanda potencial del sector. Además, incluye un recuadro especial sobre el fenómeno de las rentas cortas, cuya expansión genera oportunidades, pero también plantea retos en materia de acceso a la vivienda y planificación urbana.

Finalmente, el Capítulo 6, “Prospectiva edificadora 2026”, integra los distintos elementos desarrollados a lo largo del documento para construir un escenario de proyecciones de los indicadores líderes para el próximo año. La velocidad de la recuperación dependerá de la convergencia entre política económica, condiciones financieras, ejecución de programas territoriales de vivienda, control de costos de construcción y confianza empresarial. El sector ya dejó atrás el punto más bajo del ciclo, pero su consolidación como motor de crecimiento requerirá decisiones oportunas, coherentes y coordinadas.

Para ello Camacol presentó cinco propuestas para que el próximo gobierno avance en esta ruta de consolidación desde 2026: (i) recuperar el programa Mi Casa Ya; (ii) impulsar un programa de Reactivación para Todos; (iii) restablecer incentivos al ahorro, como las cuentas AFC; (iv) promover nuevos modelos de negocio; y (v) avanzar en políticas para construir ciudades ordenadas y sostenibles.

“Tendencias de la Construcción 2025” es una herramienta de análisis y reflexión que se brinda para los empresarios que integran la cadena de valor del sector edificador, así como para su consulta por parte de otros actores, incluyendo el sector público y la academia. Este documento ofrece una hoja de ruta para comprender la posición actual del sector, identificar los riesgos y oportunidades que enfrenta y reconocer las condiciones necesarias para que la construcción y la vivienda recuperen plenamente su papel estratégico en el crecimiento económico, la generación de empleo y el desarrollo urbano sostenible del país.

The background features a blurred image of several stacks of coins, with a network of white dots and lines overlaid on a blue geometric pattern.

1

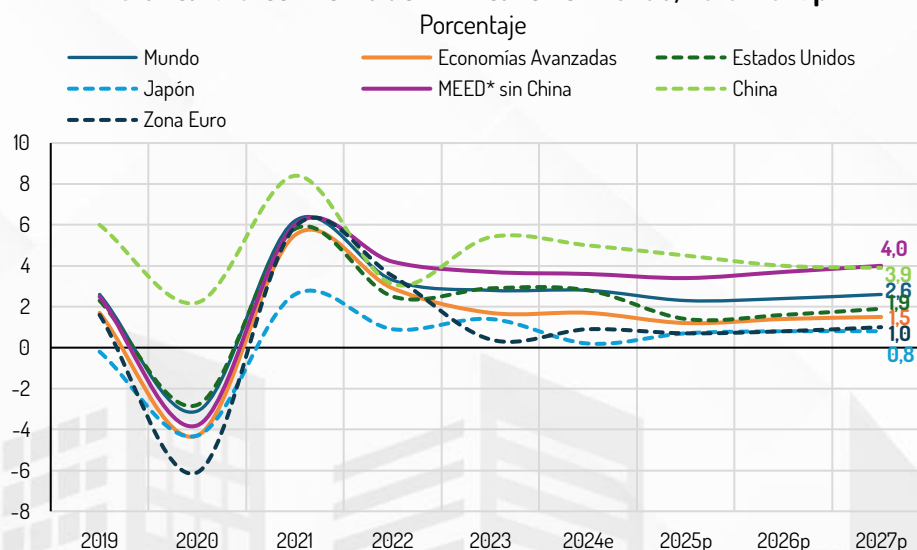
PANORAMA MACROECONÓMICO

1.1 Entre tensiones y transiciones: cómo avanza la economía global

En los últimos años, el crecimiento de la economía global ha experimentado una desaceleración moderada, en un entorno marcado por la incertidumbre geopolítica y las tensiones comerciales. De acuerdo con el Banco Mundial, después de un crecimiento promedio del PIB cercano al 3% entre 2022 y 2024, se prevé que en 2025 este se reduzca a 2,3% (ver Gráfica 1.1), la tasa más baja desde 2008 (sin considerar los periodos de recesión global), con una leve recuperación proyectada para 2026 y 2027 (Banco Mundial, 2025).

Dentro de este panorama, las economías avanzadas se expandirían en un 1,5% promedio anual en los próximos dos años debido al bajo crecimiento proyectado en algunos de los países más grandes del mundo, como Estados Unidos y la zona euro. En el caso de China, el país más afectado por la imposición de aranceles estadounidenses se proyecta que el crecimiento solo disminuya modestamente en 2025 debido, entre otras cosas, a la depreciación del tipo de cambio real y al aumento adelantado de las exportaciones hacia socios asiáticos y europeos. Por su parte, los mercados emergentes y economías en desarrollo (MEED) (excluyendo a China), si bien presentan una perspectiva frágil en 2025 con un crecimiento del 3,4%, en su conjunto continuarán contribuyendo significativamente al crecimiento del PIB mundial aproximándose a variaciones positivas del 4%.

Gráfica 1.1 Crecimiento del PIB real en el mundo, 2019-2027p



Fuente: Banco Mundial – Cálculos Camacol

Nota: e= estimado; p = pronóstico. Las tasas de crecimiento agregadas se calculan utilizando ponderaciones del PIB a precios promedio de 2010-2019 y tipos de cambio de mercado.

*Mercados Emergentes y Economías en Desarrollo

En este último grupo de países, la imposición de altos aranceles por parte de Estados Unidos¹ habría estado limitando la demanda externa, afectando especialmente a las economías orientadas a la exportación. Al mismo tiempo, la mayor incertidumbre generada en materia de política comercial habría estado reduciendo el apetito de inversión de las empresas (FMI, 2025). A esto se suma que la capacidad de los gobiernos de estos territorios, para

¹ La tasa de arancel efectiva general de EE. UU. se elevó a un estimado de 19,5% a fines de agosto de 2025, la tasa más alta desde 1933 (OCDE, 2025a).

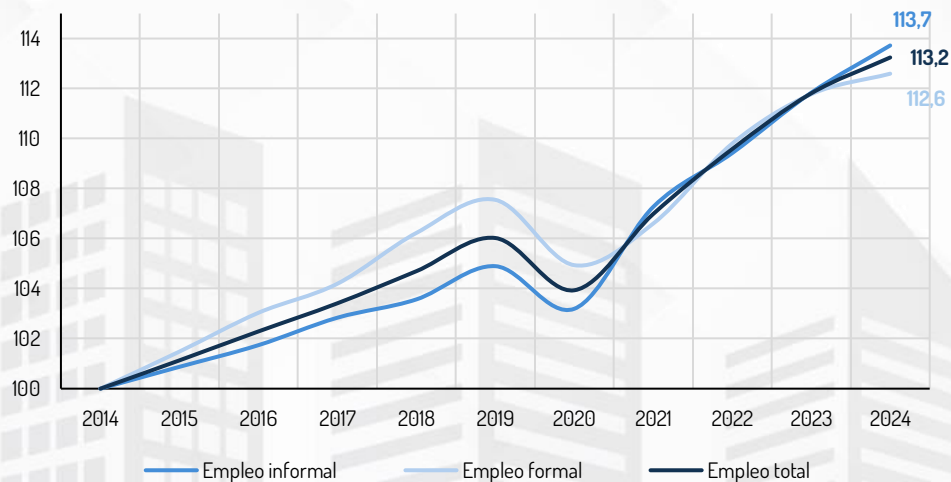
estimular la demanda interna, se ha visto restringida por el escaso margen de maniobra fiscal, en medio de altos niveles de endeudamiento y condiciones financieras un poco más estrictas². Según cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI)³, entre 2022 y 2024, el endeudamiento del gobierno en los mercados emergentes y economías en desarrollo aumentó anualmente, en promedio, 3 puntos porcentuales (p.p), alcanzando el 72,7% del PIB en 2025.

Estos factores, combinados con las transiciones sistémicas —como las relacionadas con el clima, la tecnología y la demografía— aumentan la presión sobre los mercados laborales. La Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su actualización de *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo* de mayo de 2025, pronostica la creación de 53 millones de puestos de trabajo en el 2025, 7 millones menos que lo previsto en octubre de 2024. Esta revisión a la baja refleja una reducción del crecimiento del empleo mundial del 1,7% al 1,5% para el año en curso. La reducción de 7 millones de trabajadores es especialmente preocupante si se tiene en cuenta el déficit mundial de empleo (personas que desearían un trabajo, pero actualmente no lo tienen), que se estima que alcanzará los 407 millones de personas en 2025 (OIT, 2025).

Aunque la tasa de desempleo global se ha mantenido relativamente estable en torno al 5,0% desde 2023 —con una leve reducción proyectada para 2026—, el ritmo más lento de generación de empleo también genera preocupación sobre la calidad de los nuevos puestos de trabajo. En particular, el empleo informal ha aumentado ligeramente más rápido en la etapa postpandemia, con una variación a diez años del 13,7% en 2024 (ver Gráfica 1.2). Durante ese año, más de 2 mil millones de personas estaban en empleo informal, lo que representó el 57,8% de todos los trabajadores empleados en el mundo (OIT, 2025).

Gráfica 1.2 Empleo formal e informal en el mundo, 2014-2024

Índice base 100=2014



Fuente: OIT – Cálculos Camacol

² Con corte al 30 de mayo de 2025, el índice de condiciones financieras para las MEED (1 de enero 2024=100) calculado por el Banco Mundial (2025), en los primeros cuatro meses de 2025, se ubicó en promedio por día 0,4% sobre el valor de referencia y 0,6% sobre el registrado en las economías avanzadas durante el periodo en cuestión.

³ Véase [World Economic Outlook \(October 2025\) - General government gross debt](#)

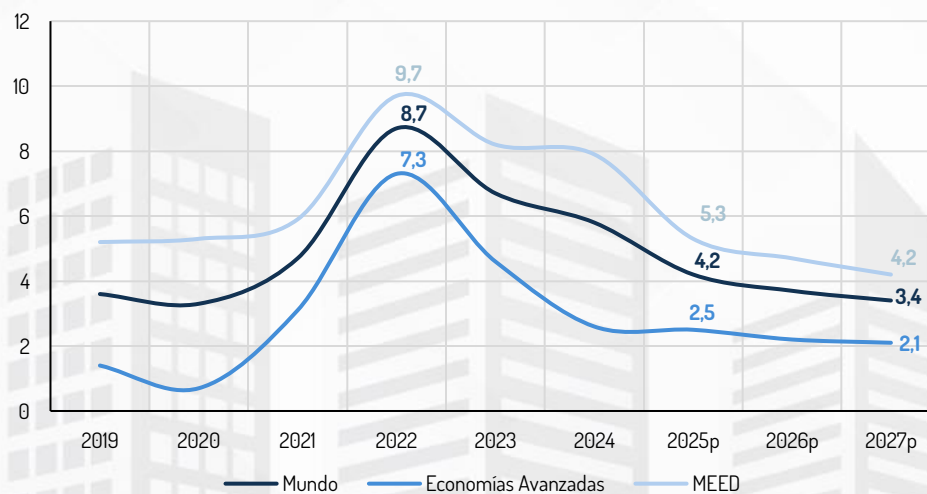
Es importante destacar que dentro de los factores que están reconfigurando el mercado laboral mundial también se encuentran las políticas migratorias más restrictivas. Las economías avanzadas que tradicionalmente han dependido de la inmigración están registrando una notable reducción en los flujos netos de mano de obra. En Estados Unidos, por ejemplo, se estima que en 2025 el ingreso neto de inmigrantes será de alrededor de 1 millón de personas, lo que representa una caída de 1,6 millones respecto a 2024 y de 2,5 millones en comparación con 2023⁴. Entre 2022 y 2024, esta inmigración contribuyó de forma importante al crecimiento de la fuerza laboral, pero se prevé que en 2025 dicha contribución sea considerablemente menor.

Una menor oferta laboral —especialmente inmigrante—, combinada con un choque negativo de oferta por medidas arancelarias, estaría quitándole holgura al mercado laboral estadounidense, al tiempo que estaría frenando la desinflación reciente y generando presiones de precios sobre sectores dependientes de trabajadores inmigrantes, como la construcción, el hotelero, los servicios personales y la agricultura (FMI, 2025). Bajo este contexto, se espera que la inflación en Estados Unidos esté por encima del objetivo—con riesgos inclinados al alza—aunque en general, se espera una inflación moderada en gran parte del mundo.

En efecto, tras los picos registrados entre 2022 y 2023, se proyecta a nivel global una variación anual en los precios al consumidor de 4,2% en 2025, cifra que estaría 1,6 p.p. por debajo de la registrada en 2024 (ver Gráfica 1.3). En los mercados emergentes y economías en desarrollo, la inflación se situaría en 5,3%, y en las economías avanzadas rondaría el 2,5%, según las proyecciones del FMI. Esta moderación refleja, en parte, la estabilización de los precios de los alimentos y la energía (los cuales se prevé que disminuyan en el presente año y el siguiente⁵), así como el efecto del endurecimiento de las políticas monetarias implementadas por los principales bancos centrales durante los años previos.

Gráfica 1.3 Inflación anual en el mundo, 2019-2027p

Porcentaje



Fuente: FMI – Cálculos Camacol

Nota: p = pronóstico.

⁴ Véase [Updated Estimates of Net International Migration – San Francisco Fed](#)

⁵ Véase [Los precios de los productos básicos alcanzarán su nivel más bajo en seis años en 2026 y se incrementará el excedente de petróleo](#)

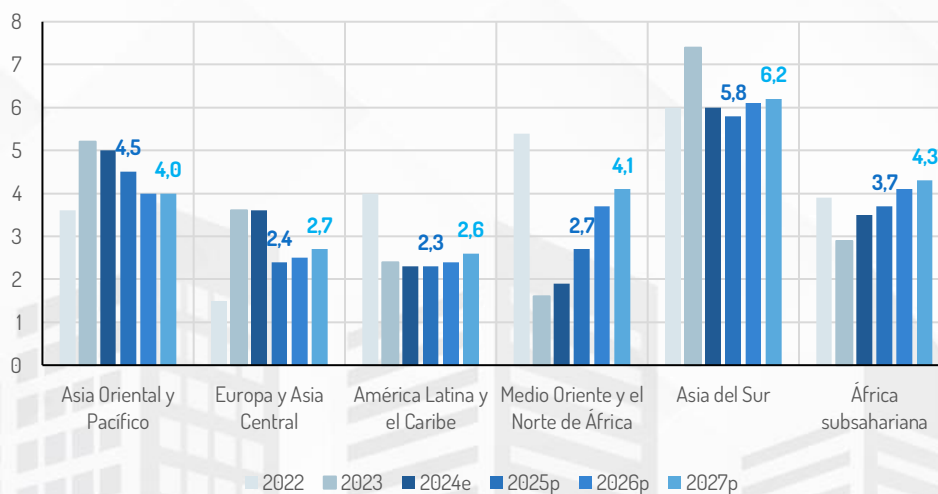
1.2 Dinámicas regionales: contrastes del crecimiento en los mercados emergentes

En un entorno global de estancamiento y persistente incertidumbre, la mayoría de las regiones de los mercados emergentes y las economías en desarrollo (MEED) afrontan un menor dinamismo en 2025. Las economías con una alta dependencia del comercio internacional —como las de Asia Oriental y el Pacífico, así como Europa y Asia Central— experimentarían una desaceleración más pronunciada en su ritmo de expansión, afectadas por las débiles perspectivas del comercio mundial. Según estimaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), aunque el volumen del comercio global se espera que crezca en un 2,4% en 2025, en 2026 se prevé que el crecimiento se modere a apenas 0,5%, presionado por el incremento de los aranceles.

En las regiones con una fuerte presencia de exportadores de materias primas —entre ellas, Oriente Medio y África del Norte, así como África Subsahariana—, el crecimiento podría verse limitado debido a la caída prevista en la demanda externa de estos productos. Una situación similar, aunque con matices propios, se observa en América Latina y el Caribe, donde el Banco Mundial prevé un crecimiento más débil entre las MEED durante el periodo en cuestión (ver Gráfica 1.4), insuficiente para converger hacia niveles de ingreso más altos. Esta dinámica obedece tanto a las barreras comerciales como a problemas estructurales que restringen la actividad económica en la región, especialmente a través de los canales de exportación, inversión y confianza.

Gráfica 1.4 Crecimiento del PIB por regiones del mundo, 2022-2027p

Porcentaje



Fuente: Banco Mundial – Cálculos Camacol

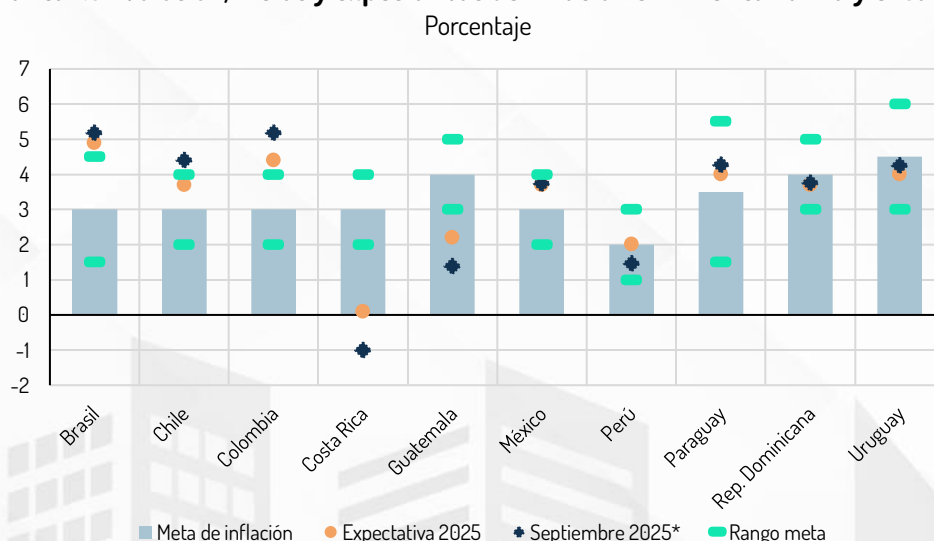
Nota: e= estimado; p= pronóstico. Las tasas de crecimiento agregadas se calculan utilizando ponderaciones del PIB a precios promedio de 2010-2019 y tipos de cambio de mercado.

Según la CEPAL (2025a), si bien la desaceleración del crecimiento económico en América Latina y el Caribe es generalizada —reflejo del debilitamiento tanto del consumo privado como de la formación bruta de capital fijo—, las diferencias en las tasas de crecimiento entre los países de la región ponen de manifiesto sus particularidades internas y el grado de exposición de cada economía frente al entorno internacional.

En América del Sur, destacan los casos de Argentina y Ecuador, que pasaron de registrar una contracción en 2024 a proyectar un crecimiento positivo en 2025, de 4,3% y 3,0%⁶, respectivamente. A este repunte se suma Colombia, cuya tasa de expansión se aceleraría pasando de 1,6% en 2024 a 2,5% en 2025, impulsada por el consumo de los hogares y del gobierno. En la misma línea, se espera una expansión del 4,5% para Paraguay en 2025, mientras que, el resto de los países de la subregión registrarían tasas de crecimiento inferiores a las observadas en 2024. En términos agregados, para el presente año se proyectan tasas de crecimiento de 2,9% en América del Sur (+0,5 p.p. con respecto al año anterior), 2,6% en América Central (-0,2 p.p.), 0,6% en México (-0,8 p.p.) y 4,7% en el Caribe (-6,5 p.p.).

Respecto a la inflación, aunque esta mantiene una tendencia descendente en América Latina y el Caribe —con una tasa proyectada de 7,6% en 2025, frente al 16,6% de 2024—, sigue ubicándose por encima de las metas establecidas en varios países (ver Gráfica 1.5) y en algunos casos comienzan a observarse señales de repunte inflacionario. Como consecuencia, varios bancos centrales han optado por pausar o revertir los recortes en las tasas de interés, adoptando posturas más restrictivas o neutrales que limitan el margen para estímulos a la demanda interna en el corto plazo. En el caso de Colombia, dicha cautela obedece a la lenta convergencia de las expectativas de inflación hacia los objetivos oficiales, en un contexto de persistente incertidumbre fiscal (CEPAL, 2025a).

Gráfica 1.5 Evolución, metas y expectativas de inflación en América Latina y el Caribe



Fuente: FMI y bancos centrales – Cálculos Camacol
*Tasa de inflación interanual

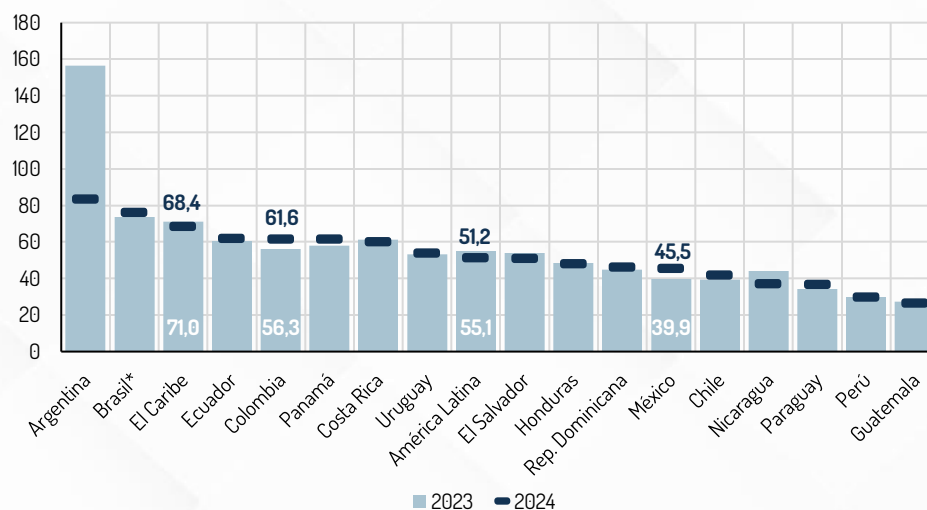
Es importante mencionar que, numerosos países de Latinoamérica y el Caribe tuvieron dificultades para cumplir sus metas fiscales de 2024. Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile, México, Costa Rica, Panamá, Perú y Colombia registraron una brecha mayor entre su balance fiscal a 12 meses para junio de 2024 y sus metas, lo que apunta a nuevos retrocesos en sus trayectorias fiscales (Ayres et al., 2025). Las consecuencias de estas presiones se evidencian en el incremento de los niveles de deuda pública. En 2024, la deuda en América Latina se situó 5,9 p.p.

⁶ Véase [América Latina y el Caribe: crecimiento del PIB real en 2024 y proyecciones para 2025 y 2026](#)

por encima de los niveles previos a la pandemia, mientras que en el Caribe el aumento fue de 2,9 p.p. Este incremento responde principalmente a mayores pagos por intereses y al deterioro de los balances primarios. A nivel de país, llaman la atención los casos de México y Colombia, cuyas deudas públicas aumentaron en más de 5 p.p. entre 2023 y 2024 (ver Gráfica 1.6).

Gráfica 1.6 Deuda pública bruta del gobierno central en América Latina y el Caribe, 2023 vs 2024

Porcentaje del PIB



Fuente: CEPAL (2025b) – Cálculos Camacol

Nota: Los datos corresponden al mes de diciembre de cada año.

*En el caso de Brasil, las cifras corresponden al gobierno general.

En lo que respecta al mercado laboral, América Latina y el Caribe muestra una incipiente recuperación, pero enfrenta riesgos importantes relacionados con una posible profundización de la desaceleración económica y con eventuales episodios inflacionarios (CEPAL, 2025a). En 2024, el empleo registró un bajo crecimiento del 1,8%, observándose aumentos en la mayoría de los países de la región, con Brasil como protagonista al concentrar más del 60% del incremento total. Durante este periodo, la tasa de desempleo descendió al 5,9%, mientras que la informalidad se situó en 46,6%. No obstante, en el primer trimestre de 2025, el crecimiento del empleo se ubicó en 1,7% (-0,2 p.p. frente al mismo periodo del año anterior) y la tasa de desempleo alcanzó el 6%.

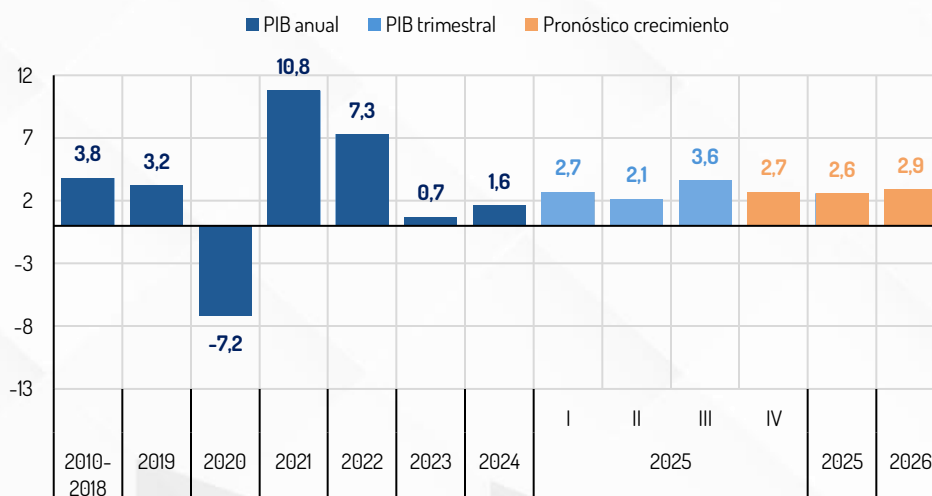
Cabe resaltar que, la región presenta una productividad persistentemente baja según la OCDE et al. (2025). Entre 1991 y 2024, la productividad laboral en América Latina y el Caribe, impulsada por una limitada productividad total de los factores, solo creció un 0,9% anual en promedio, una tasa que está por debajo del 1,2% anual observado en los países de la OCDE. Aunque el bajo crecimiento de la productividad afecta a la mayoría de los sectores de la economía, es especialmente reducido en el sector de servicios, una situación que se ve aún más afectada por la informalidad laboral y la baja adopción de tecnologías (OCDE et al., 2025). El empleo de intensidad tecnológica media o alta solo representa el 2,1% del empleo total en la región, mientras que en los países de la OCDE alcanzan el 7,7%.

1.3 Reactivación y cautela: los retos del crecimiento económico en Colombia

En un contexto de desaceleración económica tanto global como regional, la economía colombiana enfrenta un crecimiento que estará por debajo de su potencial, acompañado de importantes desafíos en materia de inflación, inversión y sostenibilidad fiscal. De cara a 2025, tras dos años de bajo dinamismo, las proyecciones del Banco de la República (ver Gráfica 1.7) y de diversas entidades nacionales e internacionales⁷ revelan un crecimiento cercano al 2,5%–2,6%, apoyado en la reducción gradual de la inflación y el estímulo al consumo. Para 2026, estas instituciones prevén que el PIB crezca alrededor del 2,3% al 2,9%, siendo este último valor estimado por el equipo técnico del Banco de la República en el Informe de Política Monetaria de octubre de 2025. Aunque estas cifras representan un avance, siguen siendo inferiores al promedio registrado antes de la pandemia, que se situaba en 3,8% (promedio 2010–2018).

Gráfica 1.7 Evolución del PIB de Colombia y proyecciones, 2010–2026

Porcentaje



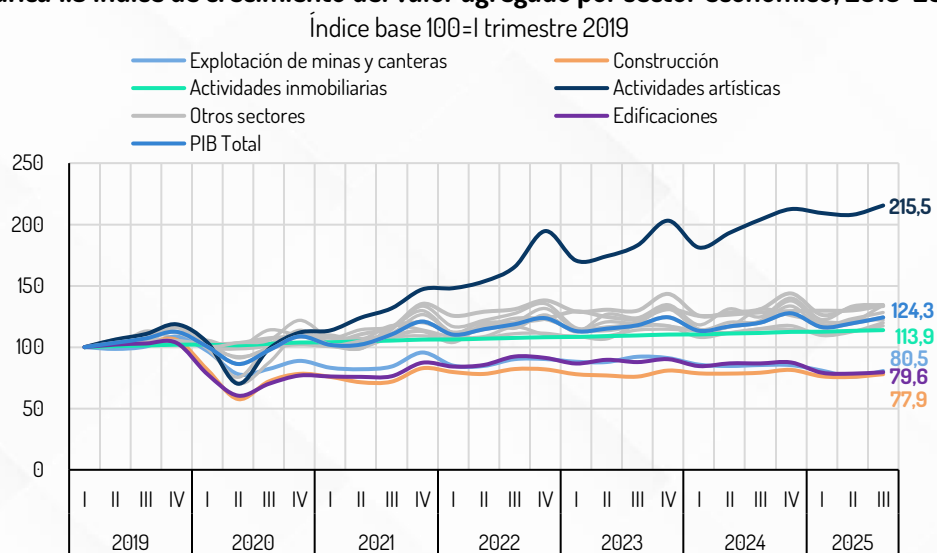
Fuente: DANE e Informe de Política Monetaria del Banco de la República – Cálculos Camacol

En lo corrido de 2025, al tercer trimestre del año, el PIB real registró una variación anual del 2,8% respecto al mismo periodo de 2024, impulsado principalmente por las actividades artísticas (9,4%), el comercio (5,1%) y la administración pública (4,4%). Otras actividades como la explotación de minas y canteras y la construcción restaron dinamismo a la economía del país al presentar decrecimientos del 7,2% y 2,7%, respectivamente. Estas dos últimas actividades se han mantenido por debajo de los niveles prepandemia (ver Gráfica 1.8). En el caso de la construcción, la contracción se atribuye principalmente a la desaceleración del subsector de edificaciones —que representa más de la mitad del PIB del sector—, y que al corte del tercer trimestre de 2025 completa nueve trimestres consecutivos

⁷ Tales como Banco Mundial (2025), FMI (2025) y OCDE (2025b). Otras entidades como BBVA Research (2025) también la ubican en 2,5%, mientras que Fedesarrollo (2025) prevé que se sitúe en 2,6%, correspondiente a la mediana de los analistas consultados en la Encuesta de Opinión Financiera de noviembre de 2025.

de reducciones anuales en la generación de valor agregado, llegando en lo corrido del año a una contracción de 8,1%.

Gráfica 1.8 Índice de crecimiento del valor agregado por sector económico, 2019-2025



Fuente: DANE – Cálculos Camacol

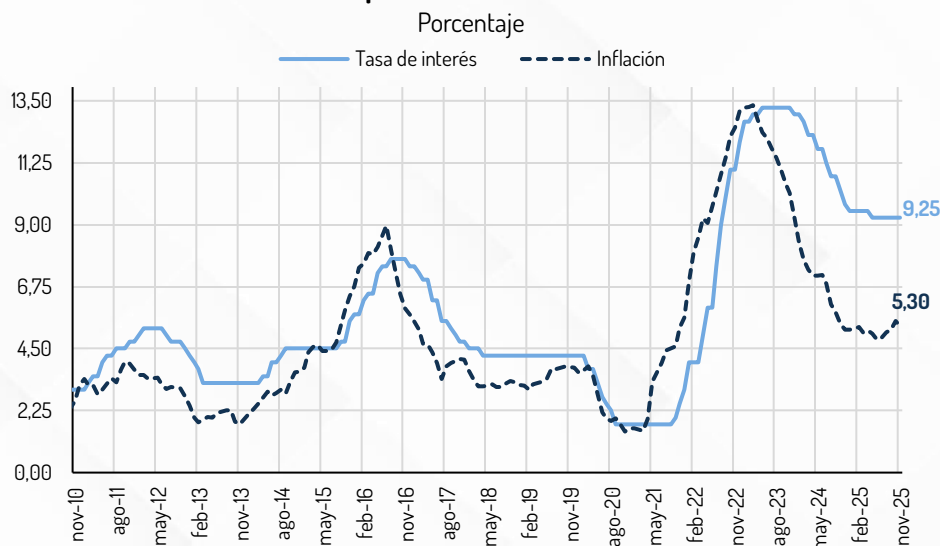
Por el lado del gasto, el consumo final de los hogares ha sido el principal motor del crecimiento económico, aportando cerca de 3,2 p.p. a la variación anual del PIB durante el tercer trimestre de 2025. Este desempeño estuvo respaldado, entre otros factores, por mayores niveles de ocupación, incremento en los ingresos reales disponibles y a una mejora en la confianza de los consumidores. En contraste, la inversión (formación bruta de capital fijo) aportó solo 0,8 p.p. al crecimiento en el mismo periodo, impulsada principalmente por el aumento del 13,9% en maquinaria y equipo mientras la inversión en vivienda cayó un 8,6%.

Al comparar los niveles de los primeros nueve meses de 2025 con los de 2019, se evidencia que en todos estos años el crecimiento ha estado sostenido principalmente por el consumo, mientras que la inversión fija se ha mantenido rezagada, ubicándose 12% por debajo de lo registrado en 2019. En este periodo, el consumo del gobierno aumentó un 22% frente a 2019, un crecimiento acumulado superior al del PIB (16%), lo que evidencia que este ritmo de gasto resulta difícil de sostener en el largo plazo. Por ello, es prioritario dinamizar las fuentes de inversión privada, donde el sector vivienda desempeña un papel fundamental. En 2019, cerca del 50% de la inversión total estaba asociada a este sector y a su industria encadenada.

De otro lado, si bien la inflación se ha reducido desde su pico en marzo de 2023, completa cincuenta y un meses por fuera de la meta. En noviembre de 2025 se registró una variación anual del IPC del 5,30% (ver Gráfica 1.9), con un crecimiento mensual del 0,07%. Según la mediana de las expectativas de los analistas consultados en la Encuesta Mensual de Expectativas Económicas del Banco de la República (noviembre de 2025), la inflación se situaría en 5,33% al cierre de 2025 y en 4,40% para diciembre de 2026, convergiendo hacia a la meta del 3% hasta 2027. Frente a este panorama, la tasa de interés de intervención se ha mantenido en 9,25% desde mayo del presente año, y aunque los resultados de la misma encuesta indican que se ubicaría en este nivel en gran parte de 2026, las recientes expectativas generadas desde el Gobierno en torno al posible aumento del salario mínimo para 2026, por fuera de parámetros técnicos, estarían conduciendo incluso a incrementos de la tasa de interés por parte

del emisor para los próximos meses. Estas proyecciones seguirán estando sujetas al comportamiento de diversos factores tanto internos como externos, como la evolución de la tasa de interés por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos, la dinámica de la tasa de cambio, el mercado laboral, así como los posibles efectos de los conflictos geopolíticos y las tensiones comerciales, entre otros.

Gráfica 1.9 Tasa de interés de política monetaria e inflación anual, 2010-2025



Fuente: Banco de la República – Cálculos Camacol

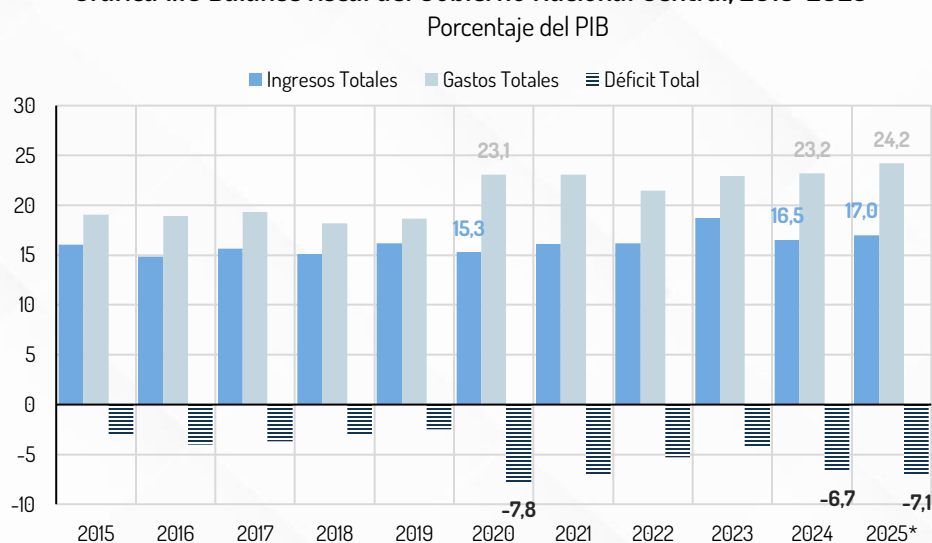
En paralelo con las decisiones de política monetaria, la posición fiscal del Gobierno Central continúa siendo uno de los principales focos de atención para los analistas y organismos internacionales. En 2024, el déficit fiscal del Gobierno Nacional Central (GNC) alcanzó cerca de $-6,7\%$ del PIB, superando la proyección del $-5,6\%$ establecida en el Marco Fiscal de Mediano Plazo (MFMP) 2024. En términos nominales, este resultado representó un desvío de aproximadamente \$21 billones frente a la meta oficial.

En junio de 2025, el Gobierno Nacional decidió activar la cláusula de escape para suspender temporalmente la regla fiscal durante los años 2025, 2026 y 2027, con el compromiso de retomar el cumplimiento pleno de las metas fiscales a partir de 2028. Bajo este nuevo marco, se proyecta un déficit de $-7,1\%$ del PIB en 2025 (ver Gráfica 1.10), cifra que supera en 0,4 p.p. el resultado de 2024 y excede en 2,1 p.p. el límite permitido por la regla fiscal para ese año (5,0% del PIB).

El deterioro del balance fiscal en lo corrido de 2025 responde principalmente a una menor dinámica de los ingresos tributarios y a un mayor gasto público, cuya rigidez ha intensificado las presiones. Como resultado, el déficit se ha ubicado en torno a $-5,4\%$ del PIB al corte de septiembre. Adicionalmente, el servicio de la deuda se ha convertido en una carga creciente para el gobierno nacional. De acuerdo con el MFMP 2025, el pago de intereses pasó de 2,8% del PIB en 2020 a 4,4% en 2024. En 2025, este componente asciende a 3,6% del PIB, lo que refleja que una proporción cada vez mayor del gasto público se destina a obligaciones financieras. Esta dinámica limita el espacio para inversión pública y políticas de estímulo, al tiempo que el nuevo endeudamiento se adquiere a tasas de interés más altas, elevando la vulnerabilidad fiscal en los próximos años.

Para el mismo periodo (año corrido a septiembre de 2025), la deuda bruta del GNC se ubicó en 63,9% del PIB, lo que representa un aumento de 2,3 p.p. frente al cierre de 2024. Con este resultado, septiembre marca el nivel más alto de la deuda en la historia reciente, impulsada por un crecimiento del 3,3% en la deuda interna y de 2,1% en la externa. Este comportamiento pone en evidencia la necesidad creciente del gobierno de recurrir a deuda interna, principalmente de corto plazo. De acuerdo con el CARF (2025), en septiembre de 2025, la financiación de corto plazo (TCOs y pagarés) se mantuvo elevada, alcanzando el 20,6% de la financiación interna total, aproximadamente 10 p.p. por encima del promedio registrado en los últimos cuatro años.

Gráfica 1.10 Balance fiscal del Gobierno Nacional Central, 2015-2025



Fuente: Ministerio de Hacienda y Crédito Público – Cálculos Camacol

Nota: Datos anuales. Las cifras de 2025 son proyectadas.

Entre tanto, para el año 2026 se encuentra en trámite en el Congreso de la República la aprobación del Presupuesto General de la Nación por un monto total de \$546 billones de pesos, equivalentes a un 28,9% del PIB. De este total, \$16,3 billones corresponden a recursos cuya ejecución dependía de la aprobación de la Ley de Financiamiento, recientemente rechazada. En lo que respecta al sector vivienda, se plantea un presupuesto de \$1,7 billones, que en términos constantes representa el valor más bajo desde el 2011. Este monto equivale solo al 1,96% en el total del presupuesto de inversión (\$88,4 billones) y al 0,09% del PIB. Cabe destacar que, el promedio de inversión pública en subsidios de vivienda como porcentaje del PIB en los países de la OCDE se sitúa en 0,25%.

En medio de esta situación, el mercado laboral muestra un panorama mixto. Para el último mes disponible (octubre de 2025), la tasa de desempleo se ubicó en 8,2%, mientras que el número de ocupados fue de 24,4 millones de personas. En lo corrido hasta octubre, la cifra de desempleo mostró una disminución al pasar de 10,5% en 2024 a 9,2% en 2025, al tiempo que el número de ocupados subió en aproximadamente 790 mil personas. Durante este periodo se crearon más empleos (800 mil) de los que se destruyeron (-10 mil), destacando que las disminuciones se generaron en las actividades artísticas.

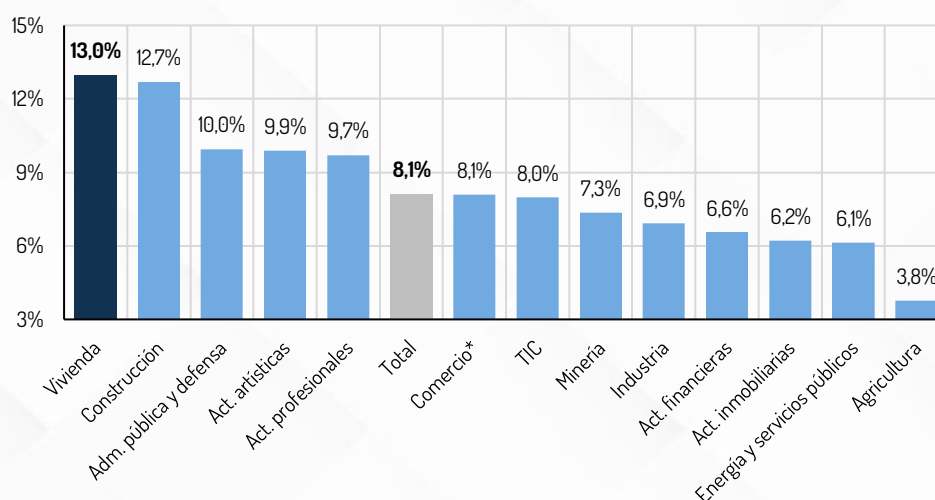
Cabe resaltar que esta última rama de actividad económica junto a la construcción, la administración pública y las actividades profesionales presentaron las tasas de desempleo más altas entre sectores, superando el total nacional, entre enero y octubre del presente año (ver Gráfica 1.11). En este grupo, la construcción alcanzó un nivel de

desempleo del 12,7%, mientras que la vivienda registró la mayor proporción de desempleados con un 13,0%, aproximadamente 5 p.p. por encima de la tasa nacional.

Si bien la tasa de desempleo nacional ha disminuido y el número de ocupados se ha incrementado, los niveles de informalidad ensombrecen el panorama del mercado laboral. Más de la mitad de la población ocupada del país pertenece a la informalidad. Entre enero y octubre de 2025, el porcentaje de trabajadores informales solo disminuyó en 0,1 p.p. frente a la cifra del mismo periodo de 2024 (55,9%). En términos absolutos, el número de ocupados informales se incrementó en 413 mil, en tanto que los formales lo hicieron en 377 mil. Dentro del total de empleos informales creados, el sector de alojamientos, el transporte y la construcción aportaron el 74% en su conjunto con 305 mil nuevos puestos de trabajo.

Gráfica 1.11 Tasa de desempleo por sectores, 2025

Promedio enero a octubre



Fuente: DANE – Cálculos Camacol

Nota: Comercio contempla transporte, alojamientos y servicios de comida. Para el cálculo de la tasa total se consideraron solo los cesantes.

1.4 Reflexiones finales

El panorama económico mundial en 2025 se caracteriza por una desaceleración generalizada del crecimiento y un entorno de alta incertidumbre, marcado por tensiones geopolíticas que han afectado el comercio, presiones inflacionarias persistentes y limitaciones fiscales en múltiples economías. Aunque se prevé una leve recuperación a partir de 2026, el dinamismo global continúa condicionado por el bajo desempeño de las principales economías avanzadas y la moderación del crecimiento en China. Los mercados emergentes, pese a su aporte significativo al PIB mundial, enfrentan vulnerabilidades estructurales como elevados niveles de endeudamiento y menor inversión, en un contexto donde las transiciones tecnológicas, climáticas y demográficas reconfiguran los mercados laborales y amplían los retos en materia de empleo y productividad.

En el ámbito regional y nacional, América Latina y el Caribe mantienen una senda de crecimiento modesta, con señales de recuperación en algunos países, pero aún limitadas por problemas estructurales como la alta informalidad y la fragilidad fiscal. En el caso colombiano, el crecimiento proyectado del 2,5% para 2025 refleja una mejora gradual impulsada por el consumo, aunque persisten desafíos significativos en materia fiscal e inflacionaria.

La sostenibilidad de las finanzas públicas, la moderación del gasto y la consolidación de políticas orientadas a fortalecer la inversión y la productividad serán determinantes para garantizar un crecimiento más estable y sostenible en los próximos años.

Por su parte, el sector de edificaciones continúa siendo el más rezagado dentro de la economía, acumulando nueve trimestres consecutivos de contracción en la generación de valor agregado y registrando la mayor tasa de desempleo entre los sectores productivos. Esta situación se da en un contexto de reducción sostenida de la inversión pública en vivienda, lo que limita la capacidad de recuperación del sector y su efecto multiplicador sobre la actividad económica.

Referencias

- Ayres, J., Izquierdo, A., & Parrado, E. (2025). *Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe 2025: Oportunidades regionales en medio de cambios globales*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco de la República. (2025). *Informe de Política Monetaria, Octubre de 2025*. Bogotá, D. C. : Banco de la República.
- BBVA Research. (2025). *Situación Colombia - Octubre de 2025. Colombia 2026: el futuro económico se piensa hoy. Perspectivas, desafíos y propuestas para crecer más y mejor*.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025a). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2025*.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025b). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe, 2025*.
- Comité Autónomo de la Regla Fiscal. (2025). *Seguimiento fiscal - Noviembre de 2025*. CARF.
- Fedesarrollo. (2025). *Encuesta de Opinión Financiera. Resultados a noviembre 2025*. Bogotá: Fedesarrollo.
- International Labour Organization. (2025). *World Economic and Social Outlook: May 2025 Update*.
- International Monetary Fund. (2025). *World Economic Outlook: Global Economy in Flux, Prospects Remain Dim. October*. Washington, DC. .
- OECD. (2025a). *OECD Economic Outlook, Interim Report September 2025: Finding the Right Balance in Uncertain Times*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2025b). *OECD Economic Outlook, Volume 2025 Issue 1: Tackling Uncertainty, Reviving Growth, No. 117*. Paris: OECD Publishing.
- OECD; ECLAC; CAF; European Commission. (2025). *Latin American Economic Outlook 2025: Promoting and Financing Production Transformation*. Paris: OECD Publishing.
- World Bank. (2025). *Global Economic Prospects, June 2025*. Washington, DC: World Bank.



2

BALANCE DEL MERCADO DE VIVIENDA

Si bien en el agregado se observan mejoras en los resultados comerciales frente al año anterior, persisten desafíos para acelerar la consolidación de la reactivación sectorial. En este contexto, el balance de la actividad edificadora muestra una marcada heterogeneidad al interior del mercado de vivienda nueva, lo que indica que la recuperación sectorial sigue siendo parcial y desigual entre segmentos de precios y regiones. Este capítulo busca analizar estas diferencias y describir los retos que enfrenta el sector para su consolidación. En primer lugar, se presenta un análisis de los principales indicadores del mercado; posteriormente, se revisan los indicadores de riesgo, comparando en ambos casos el comportamiento de la vivienda VIS y No VIS. Finalmente, se aborda la dinámica regional, con el fin de ofrecer una lectura integral del desempeño reciente, considerando las particularidades del territorio.

2.1 Actividad edificadora por segmentos VIP, VIS y No VIS

De acuerdo con Coordinada Urbana (2025), mientras las ventas y los lanzamientos registraron incrementos anuales en el año corrido de 12,4 % y 13,8 %, respectivamente, las iniciaciones de obra presentaron una contracción significativa de 23,9 % (ver Tabla 2.1). Esto muestra que, aunque en el agregado se observan mejoras comerciales frente al año anterior, persiste un rezago importante en el inicio de nuevos proyectos.

Tabla 2.1 Indicadores líderes del mercado de vivienda nueva

Unidades – Corte octubre

Cuenta	Segmento	Mes			Año corrido			Doce meses		
		2024	2025	Variación	2024	2025	Variación	2024	2025	Variación
Lanzamientos	Total	11.681	10.737	-8,1 %	100.023	113.784	13,8 %	123.737	135.679	9,7 %
	VIP	1.074	525	-51,1 %	15.646	11.041	-29,4 %	17.666	13.355	-24,4 %
	VIS (sin VIP)	7.001	7.203	-2,9 %	51.587	62.497	21,1 %	64.148	73.714	14,9 %
	No VIS	3.606	3.009	-16,6 %	32.790	40.246	22,7 %	41.923	48.610	16,0 %
Ventas	Total	14.213	13.954	-1,8 %	129.573	145.579	12,4 %	153.384	170.711	11,3 %
	VIP	2.180	1.378	-36,8 %	17.178	14.793	-13,9 %	20.010	17.372	-13,2 %
	VIS (sin VIP)	7.862	8.340	-6,1 %	72.916	83.714	14,8 %	85.793	97.987	14,2 %
	No VIS	4.171	4.236	1,6 %	39.479	47.072	19,2 %	47.581	55.352	16,3 %
Iniciaciones	Total	8.762	7.861	-10,3 %	118.942	90.526	-23,9 %	138.555	112.406	-18,9 %
	VIP	619	2.136	245,1 %	15.989	11.869	-25,8 %	17.396	14.688	-15,6 %
	VIS (sin VIP)	4.861	3.380	-30,5 %	73.190	50.192	-31,4 %	85.906	61.990	-27,8 %
	No VIS	3.282	2.345	-28,5 %	29.763	28.465	-4,4 %	35.253	35.728	1,3 %

Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

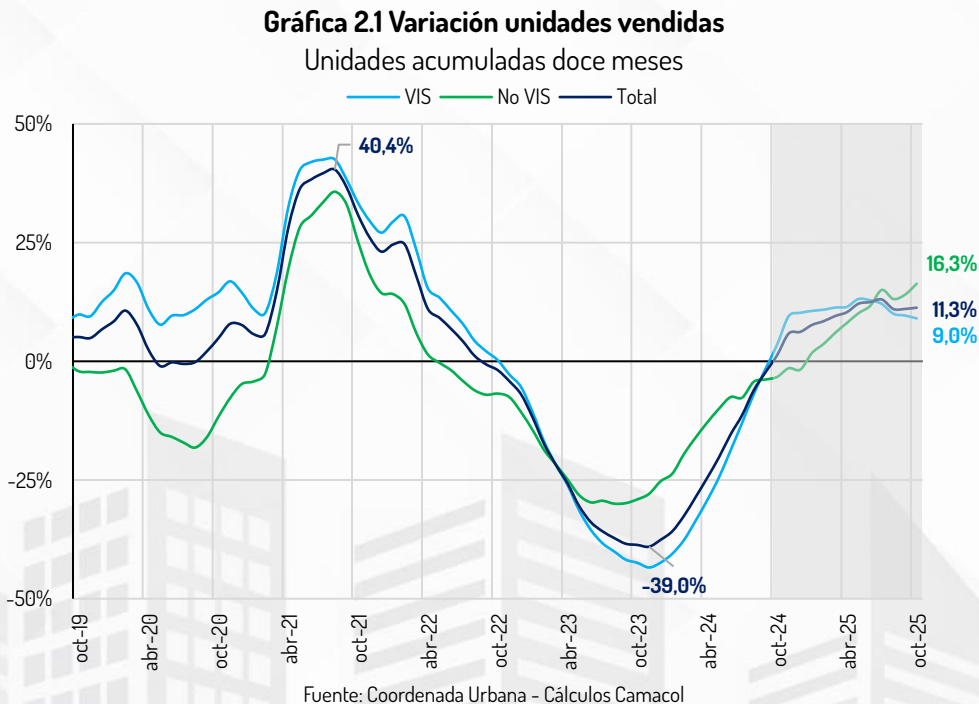
El análisis detallado por tipos de vivienda revela un desempeño claramente diferenciado entre la VIP, la VIS (sin VIP) y la No VIS. En particular, las ventas del segmento VIP presentaron una variación anual negativa de 13,9 %, en contraste con los crecimientos de 14,8 % en la VIS (sin VIP) y 19,2 % en la No VIS. En cuanto a las iniciaciones, la reducción fue más marcada en la VIS (sin VIP) con 31,4 %, seguida de la VIP (25,8 %) pese al repunte mensual observado; la No VIS mostró la menor caída, con 4,4 %.

En conjunto, estas cifras evidencian que la vivienda No VIS mantiene un comportamiento relativamente más favorable frente a los segmentos de interés social. No obstante, *Camacol (2025a)* ha identificado que este mejor desempeño ha sido impulsado principalmente por los rangos de precios más asequibles dentro de la No VIS, en particular aquellos ubicados justo por encima del umbral VIS. Así, los rangos de hasta 235 salarios mínimos (hasta

335 millones de pesos) y de 235 a 335 salarios mínimos (entre 335 y 477 millones de pesos) registraron los mayores crecimientos anuales en el acumulado de doce meses, con variaciones de 30,8 % y 21,0 %, respectivamente.

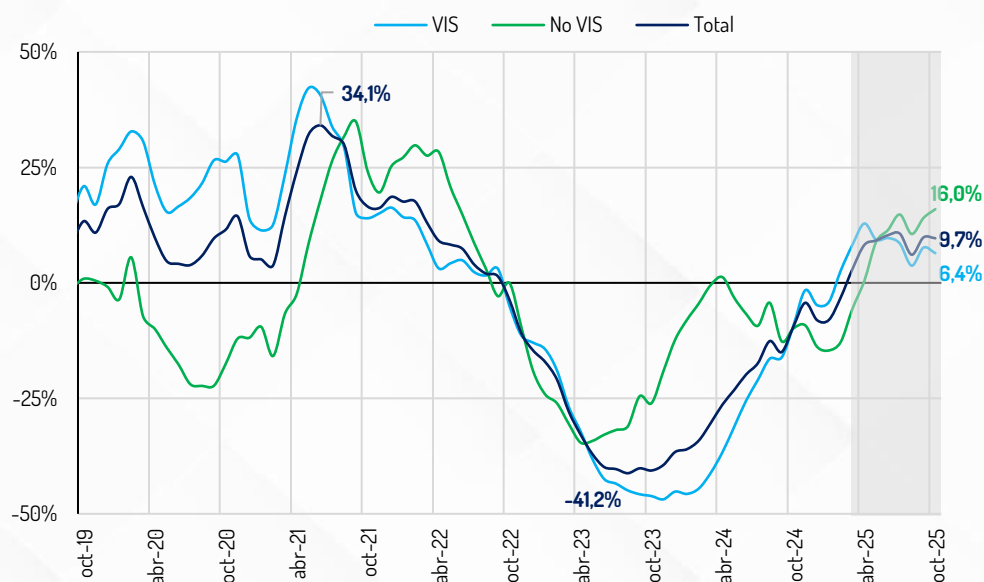
Este deterioro en la dinámica de la vivienda social ha sido analizado previamente por el equipo económico de Camacol, donde se ha identificado que tanto las condiciones macroeconómicas adversas como las decisiones recientes de política habitacional, en particular, el desmonte del esquema de preasignaciones y de nuevas postulaciones del programa Mi Casa Ya, han incidido de manera significativa en el desempeño de la VIP y la VIS, limitando su recuperación a lo largo del 2025 (Camacol, 2025b).

La Gráfica 2.1 permite profundizar en la dinámica comercial desde una perspectiva de largo plazo. Se observa que, aunque las ventas acumulan ya un año en terreno positivo, con corte a octubre las variaciones anuales se ubicaron en 16,3 % para la No VIS, 9,0 % para la VIS y 11,3 % en el total nacional. Este comportamiento confirma un proceso de estabilización gradual del mercado; sin embargo, los niveles actuales aún se encuentran por debajo de los máximos alcanzados en 2021. Esto evidencia que el sector edificador continúa en una fase de recuperación comercial con una velocidad moderada, particularmente en la vivienda de interés social.



Por su parte, los lanzamientos de vivienda muestran una reactivación más rezagada en comparación con el comportamiento observado en las ventas, pues completan ocho meses consecutivos en terreno positivo. Este indicador ha mostrado señales de estabilización desde 2024, tras la fuerte contracción registrada en 2023, aunque todavía no alcanza los niveles de expansión observados en 2021. De esta manera, la dinámica reciente evidencia una mejora notable en la vivienda No VIS, que, pese a haber sido el último segmento en retornar a variaciones positivas, actualmente impulsa el crecimiento la oferta de corto plazo, con una variación anual de 16,0 %, frente al 6,4 % registrado en la VIS (ver Gráfica 2.2).

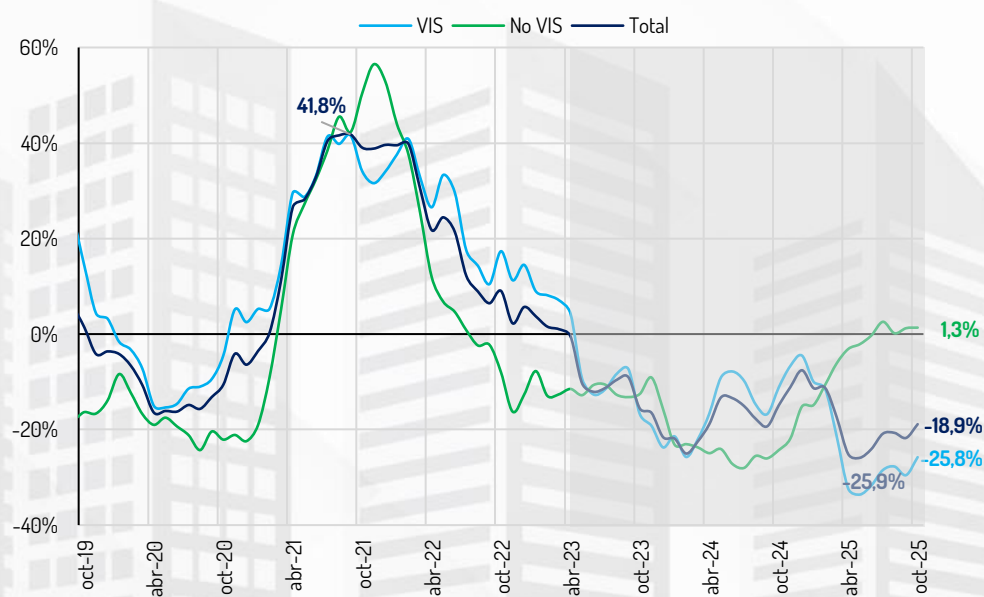
Gráfica 2.2. Variación unidades lanzadas



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

Finalmente, en el caso de las iniciaciones, el mercado continúa mostrando un comportamiento contractivo, acumulando 31 meses consecutivos de variaciones anuales negativas. No obstante, como se observa en la Gráfica 2.3, el segmento No VIS comienza a mostrar un repunte moderado, al revertir de manera incipiente la tendencia descendente y ubicarse en terreno positivo con una variación anual de 1,3 %. En contraste, la VIS y el total nacional mantienen caídas significativas de 25,8 % y 18,9 %, respectivamente, lo que refleja la persistencia de una dinámica débil en este componente del ciclo edificador.

Gráfica 2.3 Variación unidades iniciadas



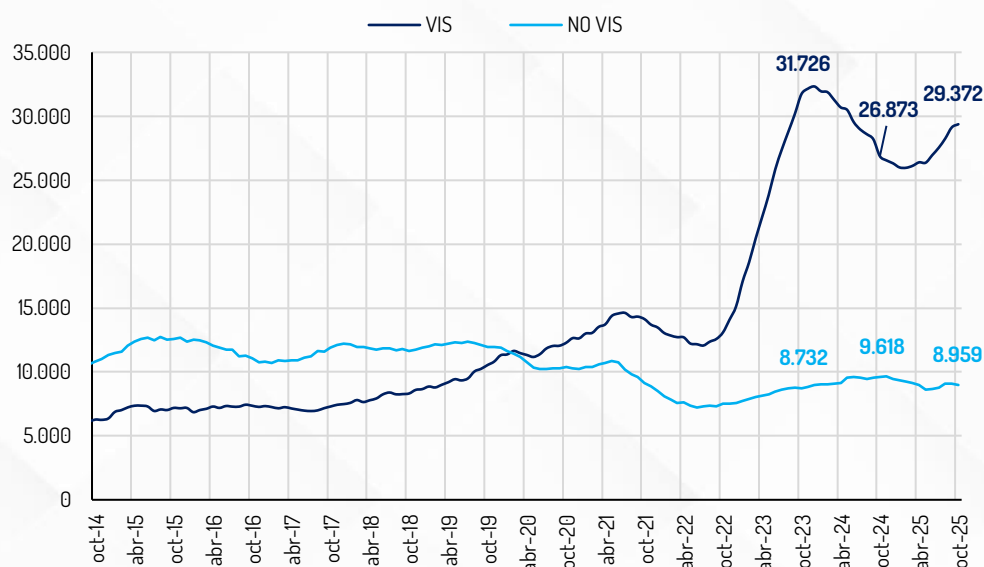
Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

2.2 Análisis de riesgo en la dinámica del mercado de vivienda nueva

Los desistimientos en vivienda VIS se han mantenido por debajo de las 30 mil unidades tras el pico registrado en mayo de 2024. Con corte a octubre de 2025, la variación anual de la VIS fue de -0,3 %, con 28.008 unidades, lo que sugiere una ligera estabilización tras el fuerte aumento observado en el 2023. No obstante, este indicador continúa representando un reto para el sector edificador, ya que desde marzo de 2025 se evidencia un nuevo repunte, con un aumento mensual de 1,4 % frente al mes previo (ver Gráfica 4). Por su parte, los desistimientos en el segmento No VIS han mostrado un comportamiento relativamente estable, manteniéndose en torno a las 9 mil unidades.

Gráfica 2.4 Desistimientos de vivienda nueva

Unidades acumulado doce meses



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

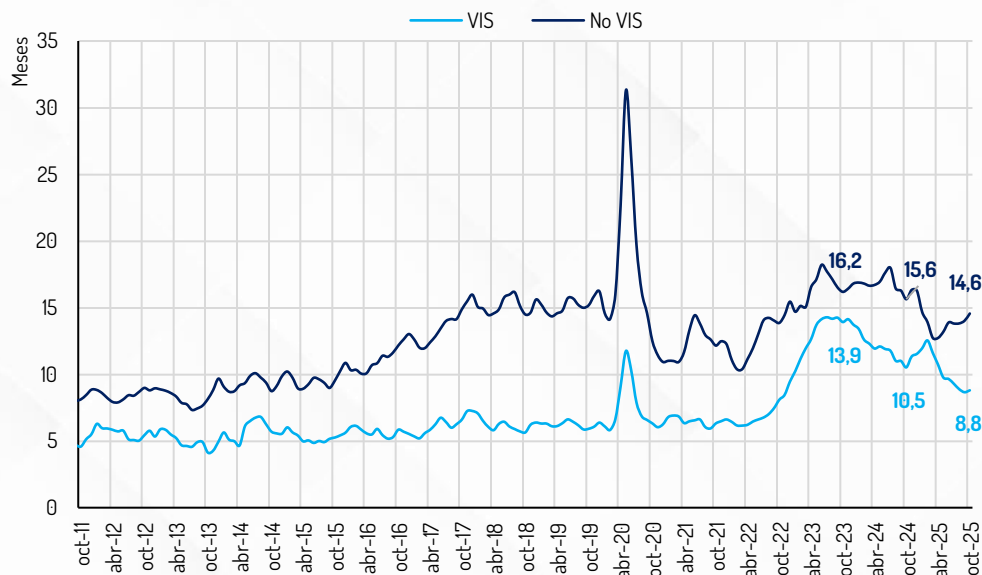
Adicionalmente, cuando se revisa el comportamiento mensual se identifica que en octubre las 2.640 renunciaciones en VIS representaron el 29 % de las ventas, frente a 644 unidades en No VIS, que equivalen al 17 %. Esto indica que, tanto en términos absolutos como relativos, el segmento No VIS mantiene señales de estabilidad, mientras que en la vivienda VIS continúa con tendencia al alza. En consecuencia, se confirma que el riesgo continúa siendo más elevado en la vivienda de interés social, reflejando una mayor sensibilidad de los hogares compradores a las condiciones económicas y de financiamiento.

Por otra parte, la rotación de inventarios para el total del mercado se ubicó en 10,5 meses en octubre de 2025. Esto implica que, si las ventas se mantienen en el promedio de los últimos tres meses y no se registran nuevos lanzamientos, la oferta actual tardaría aproximadamente ese tiempo en agotarse. El indicador ha mostrado estabilidad en los meses recientes, con una leve reducción frente al incremento observado en 2022.

Al analizar por segmentos, la VIS registró una rotación de 8,8 meses, mientras que la No VIS alcanzó 14,6 meses (ver Gráfica 2.5). Esta diferencia sugiere que el inventario No VIS requiere más tiempo para ser absorbido, mientras que en la VIS el ritmo de desplazamiento es relativamente más rápido. No obstante, en la VIS también se observa una caída más marcada de la oferta, que se contrajo -10,6 % en lo corrido del año, frente al -2,6 % en la No VIS. En

ese sentido, parte de la menor rotación en VIS refleja no solo ventas, sino también una disponibilidad más limitada de unidades.

Gráfica 2.5 Rotación de inventarios de vivienda nueva
Oferta sobre promedio de ventas últimos tres meses – Mensual



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

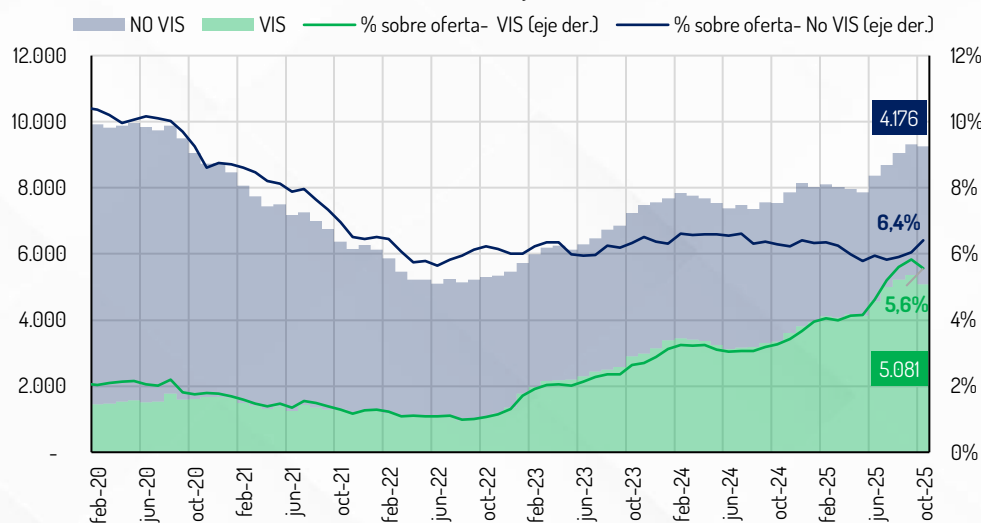
De igual forma, al analizar la velocidad de comercialización posterior al lanzamiento, se observa que el comportamiento reciente es más dinámico en el segmento No VIS durante las primeras etapas de venta, pues en promedio un proyecto de este segmento logra comercializar el 30 % de sus unidades en el primer trimestre, 1,0 p.p más del valor medio registrado entre 2018 y 2022 (2,9 %). Por otro lado, aunque la VIS presenta en este indicador un 38 %, este ritmo se encuentra 10 p.p. por debajo de su promedio histórico para el mismo periodo (48 %). En este sentido, si bien la rotación de inventarios resulta más favorable en la VIS, estos resultados deben interpretarse de manera conjunta con otros indicadores de oferta y velocidad de ventas para obtener una lectura completa de la dinámica del mercado.

Desde mediados de 2022, el número de unidades terminadas por vender (UTV) ha venido en aumento. Con corte a octubre de 2025, estas unidades representaron el 5,9 % de la oferta total, equivalentes a 9.257 viviendas. Al desagregar por segmento, se observa que el mercado VIS ha mostrado un crecimiento sostenido de las UTV desde finales de 2022, alcanzando a último corte un 5,6 % de su oferta (5.081 unidades). En el segmento No VIS, las UTV sumaron 4.176 unidades, correspondientes al 6,4 % de su oferta, manteniéndose en niveles cercanos a los registrados desde 2022 (ver Gráfica 2.6).

Este incremento representa una señal de alerta para el sector, ya que evidencia mayores dificultades para comercializar proyectos ya construidos y para dar cierre a proyectos ya ejecutados. En particular, el aumento de UTV en el segmento VIS puede restringir el lanzamiento e inicio de nuevos proyectos, al afectar la rotación del inventario y la capacidad de las empresas desarrolladoras para liberar recursos y avanzar en nuevas etapas constructivas.

Gráfica 2.6 Unidades terminadas por vender

Unidades mensuales y % sobre oferta

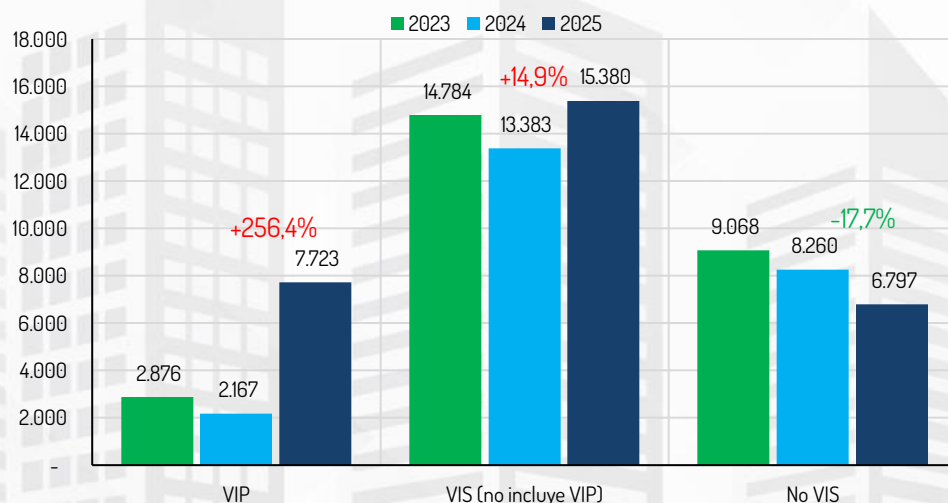


Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

De igual manera, las unidades canceladas registraron un aumento significativo en el acumulado de doce meses a octubre, alcanzando un total de 29.900 unidades, lo que representa un incremento de 25,6 % frente al mismo periodo del año anterior. Como se observa en la Gráfica 2,7, este crecimiento está impulsado principalmente por los segmentos de interés social: la vivienda VIP presentó un aumento de 256,4 %, mientras que la VIS creció 14,9 %. En contraste, el segmento No VIS mostró una disminución de 17,7 %, evidenciando que las presiones en las cancelaciones se concentran en los proyectos dirigidos a los hogares de menores ingresos, los cuales enfrentan mayores dificultades de acceso al crédito y son más sensibles a cambios en las condiciones del mercado.

Gráfica 2.7 Unidades canceladas

Acumulado doce meses a octubre



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

2.3 Dinámicas regionales del mercado de vivienda nueva

A nivel regional, se evidencian marcadas diferencias en el comportamiento del mercado. De las 20 regiones analizadas, 10 registraron incrementos anuales en ventas, 9 en lanzamientos y únicamente 3 en iniciaciones (ver Tabla 2.2). En este contexto, el crecimiento de las ventas se configura como un fenómeno relativamente generalizado entre los departamentos; sin embargo, la mayor contribución a la variación positiva nacional provino principalmente de Bogotá, que aportó 4,5 p.p., seguida de Antioquia (3,8 p.p.) y Atlántico (2,2 p.p.). Un elemento común en estas tres regiones es la implementación de programas locales de vivienda, que han favorecido la reactivación en la compra de vivienda nueva en el ámbito territorial, especialmente en el segmento de interés social; de hecho, las ventas VIS en lo corrido del año han crecido más del doble de la media nacional con una variación total de 12,0 %. Además, del papel de las Cajas de Compensación Familiar que siguen jugando un rol fundamental en la compra de vivienda por parte de los trabajadores con empleo formal.

Tabla 2.2 Indicadores líderes del mercado de vivienda nueva por regional

Unidades año corrido – Corte octubre

	Lanzamientos				Ventas				Iniciaciones			
	2024	2025	Var. %	Contr. %	2024	2025	Var. %	Contr. %	2024	2025	Var. %	Contr. %
Antioquia	10.139	19.760	91,6%	9,5%	15.353	20.346	32,5%	3,9%	16.226	14.870	-8,4%	-1,1%
Atlántico	8.775	7.820	-16,1%	-1,4%	10.655	12.946	21,5%	1,8%	8.253	5.543	-32,8%	-2,3%
Bogotá D.C.	21.659	29.045	26,3%	5,8%	32.364	39.266	21,3%	5,3%	28.976	26.470	-8,6%	-2,1%
Cundinamarca	10.255	12.753	36,4%	3,4%	15.878	17.525	10,4%	1,3%	15.924	9.783	-38,6%	-5,2%
Bolívar	4.068	4.398	11,8%	0,5%	7.431	6.751	-9,2%	-0,5%	4.443	3.247	-26,9%	-1,0%
Boyacá	1.383	1.318	-26,2%	-0,4%	1.573	1.443	-8,3%	-0,1%	2.032	1.510	-25,7%	-0,4%
Caldas	1.653	2.333	34,7%	0,6%	2.097	2.326	10,9%	0,2%	1.467	893	-39,1%	-0,5%
Cauca	1.833	833	-58,8%	-1,1%	1.766	1.441	-18,4%	-0,3%	1.322	1.184	-10,4%	-0,1%
Cesar	2.229	1.043	-53,8%	-1,2%	1.992	1.288	-35,3%	-0,5%	1.180	967	-18,1%	-0,2%
Córdoba & Sucre	1.823	935	-48,2%	-0,9%	1.542	1.481	-4,0%	0,0%	933	747	-19,9%	-0,2%
N. Santander	2.550	1.135	-38,2%	-0,6%	2.118	1.367	-35,5%	-0,6%	2.303	1.591	-30,9%	-0,6%
Huila	1.676	1.471	-24,3%	-0,4%	2.269	1.752	-22,8%	-0,4%	1.291	1.069	-17,2%	-0,2%
Magdalena	2.993	4.333	82,8%	2,1%	4.557	4.951	8,6%	0,3%	2.506	3.168	26,4%	0,6%
Meta	1.812	3.329	91,0%	1,8%	1.929	3.020	56,6%	0,8%	1.895	444	-76,6%	-1,2%
Nariño	557	300	-100,0%	-0,6%	572	454	-20,6%	-0,1%	484	380	-21,5%	-0,1%
Quindío	1.865	2.756	132,2%	1,6%	1.595	2.378	49,1%	0,6%	1.235	907	-26,6%	-0,3%
Risaralda	3.942	2.384	-48,9%	-1,8%	3.654	3.416	-6,5%	-0,2%	2.389	2.389	0,0%	0,0%
Santander	3.189	3.829	14,8%	0,5%	4.391	4.803	9,4%	0,3%	2.054	3.452	68,1%	1,2%
Tolima	4.732	3.393	-34,1%	-1,7%	5.445	6.526	19,9%	0,8%	5.388	3.645	-32,3%	-1,5%
Valle del Cauca	12.890	10.616	-11,8%	-1,6%	12.392	12.099	-2,4%	-0,2%	18.641	8.267	-55,7%	-8,7%
Total	100.023	113.784	13,8%	13,8%	129.573	145.579	12,4%	12,4%	118.942	90.526	-23,9%	-23,9%

Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

En contraste, departamentos como Boyacá, Cesar, Norte de Santander, Huila y Nariño presentan variaciones negativas tanto en ventas como en lanzamientos e iniciaciones, lo que evidencia una contracción simultánea en todos los frentes del mercado de vivienda nueva. Este comportamiento confirma la naturaleza desigual de la recuperación sectorial a nivel regional y

subraya la importancia de fortalecer las estrategias locales de promoción de vivienda, de modo que más territorios puedan contribuir de manera activa a la reactivación del sector edificador y a garantizar un acceso efectivo a vivienda formal para su población.

2.4 Reflexiones finales

En conclusión, el balance de la actividad edificadora a octubre confirma que la recuperación del mercado avanza a una velocidad moderada y heterogénea. Aunque las ventas y los lanzamientos han mostrado un repunte importante alcanzado crecimientos superiores al 10%, la prolongada caída en las iniciaciones y la persistencia de varios indicadores de riesgo en niveles elevados continúan limitando la consolidación del sector. En particular, respecto a la dinámica de obra, preocupa el panorama de corto plazo en el empleo sectorial y en la demanda de insumos de los 34 subsectores industriales y de servicios encadenados.

Desde la perspectiva de los segmentos, la No VIS presenta un desempeño más dinámico y estable, mientras que la VIS y la VIP permanecen rezagadas, afectadas principalmente por la suspensión del programa Mi Casa Ya. Aunque algunos indicadores como los desistimientos y la rotación de inventarios muestran cierta estabilidad, el incremento de las UTV y de las cancelaciones evidencia tensiones persistentes en la demanda, especialmente en la vivienda social. Estos factores pueden seguir afectando la puesta en marcha de inicios de obra en el corto plazo.

En el plano territorial, la reactivación se concentra en regiones donde las Cajas de Compensación Familiar tienen una presencia más activa y donde los gobiernos territoriales han puesto en marcha programas locales para apoyar la compra de vivienda nueva, como Bogotá, Antioquia y Atlántico. Este comportamiento confirma un balance desigual entre departamentos y subraya la necesidad de fortalecer estrategias regionales orientadas a impulsar tanto la oferta como la demanda, especialmente en el segmento VIS. De no hacerlo, podrían ampliarse las brechas habitacionales entre territorios.

Referencias

Camacol. (2025). *Vivienda No VIS: Pilar estratégico para la reactivación económica*. Bogotá. Recuperado de <https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%202024nov2025.pdf>

Camacol. (2025). *Mercado de vivienda nueva a septiembre de 2025: Mejoras en el plano comercial y números rojos en los inicios de obra*. Bogotá. Recuperado de <https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Datos%20que%20construyen%20-%202014oct2025.pdf>



3

ACTIVIDAD NO RESIDENCIAL

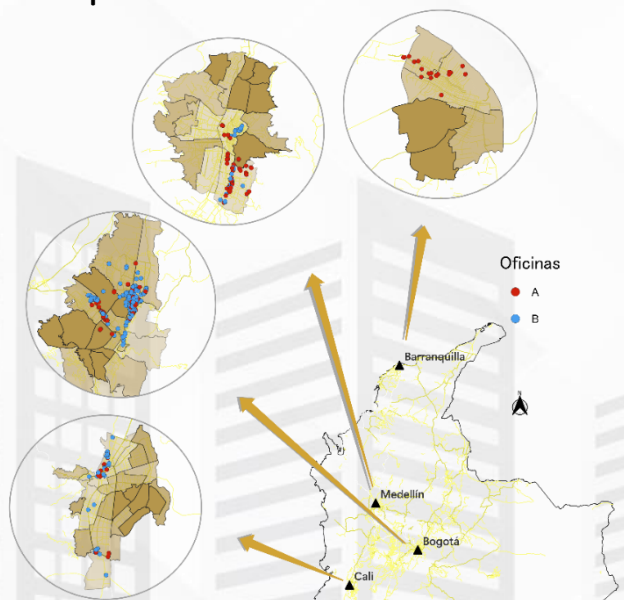


3.1 Panorama del mercado de oficinas en Colombia

El mercado de oficinas en Colombia atraviesa una fase de consolidación más sofisticada, en la que las empresas han comenzado a adoptar decisiones de ocupación altamente estratégicas y orientadas a la sostenibilidad, la eficiencia operativa y el bienestar del talento. La demanda actual se concentra en edificios modernos, bien ubicados y con especificaciones técnicas superiores, donde la flexibilidad del espacio, la tecnología integrada y la calidad ambiental interior son factores determinantes. Este cambio estructural evidencia que las oficinas ya no se perciben solo como un gasto, sino como un activo estratégico para impulsar productividad, fortalecer la cultura organizacional, atraer talento especializado y mejorar la competitividad empresarial en un entorno cada vez más globalizado.

Con un inventario que supera los 3,9 millones de m², el mercado mantiene una alta concentración en Bogotá, que representa aproximadamente el 60% del total nacional, consolidándola como el principal centro corporativo y financiero del país (ver Mapa 3.1). Medellín, Barranquilla y Cali complementan el panorama con nichos especializados: Medellín se posiciona como hub tecnológico y de servicios globales; Barranquilla como plataforma logística y portuaria para el Caribe; y Cali como polo de servicios, salud, educación y back office. Esta distribución refleja el crecimiento de industrias emergentes, el fortalecimiento de ecosistemas de innovación regional y la integración de infraestructura vial y aeroportuaria, factores que han mejorado la conectividad entre ciudades y facilitado la expansión empresarial, así como el establecimiento de operaciones de escala nacional e internacional.

Mapa 3.1 Mercado de oficinas a nivel nacional



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

El comportamiento general del mercado refleja una demanda madura y selectiva, donde las compañías priorizan espacios de alta calidad, eficiencia y flexibilidad sobre grandes superficies poco óptimas. Los desarrolladores, por su parte, adoptan una postura más prudente y técnica, enfocándose en proyectos con certificaciones ambientales, mayores estándares de seguridad, mejores sistemas de ventilación, mayor aprovechamiento de luz natural y tecnologías que reduzcan costos de operación. La construcción se orienta hacia activos altos estándares a nivel

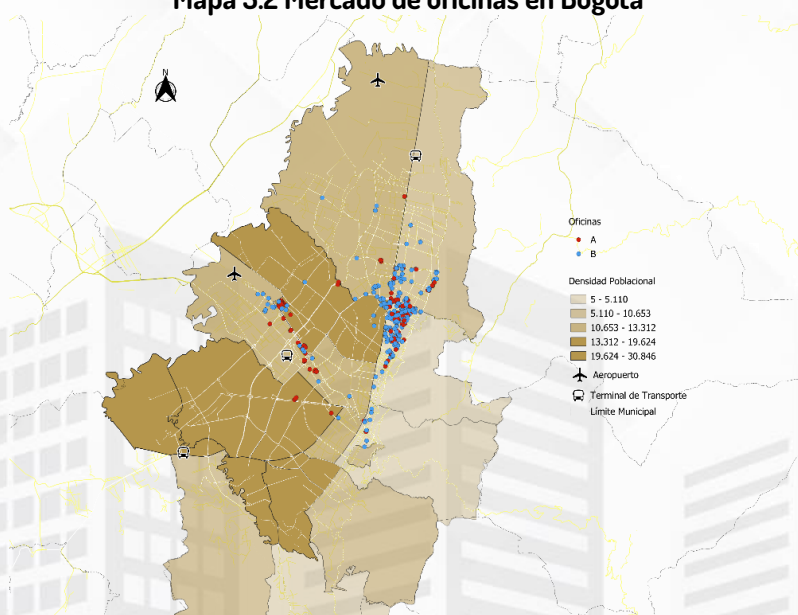
técnico, con diseños que permiten diversidad de usos, alta adaptabilidad y experiencias de ocupación más completas, integradas con servicios, comercio y movilidad sostenible.

Factores como la reducción gradual de las tasas de interés, la estabilización macroeconómica, el ajuste del costo del capital y el avance de infraestructura estratégica, entre ellas el Metro de Bogotá, la ampliación vial en el Valle de Aburrá y la renovación de corredores logísticos en Barranquilla, están fortaleciendo el clima general de inversión. Estas obras mejoran la accesibilidad, dinamizan centralidades existentes y potencian la creación de nuevas zonas corporativas estratégicas.

3.1.1 Bogotá

El mercado de oficinas continúa en una fase de consolidación sostenida, impulsada por la recuperación de la demanda corporativa y por una visión empresarial centrada en eficiencia, sostenibilidad y experiencia del usuario. Las compañías han retomado decisiones estratégicas postergadas durante los años de mayor volatilidad, priorizando espacios con atributos premium, servicios complementarios, flexibilidad para modelos híbridos y menor costo total de ocupación. Sectores como tecnología, BPO, fintech, servicios profesionales, salud y plataformas de shared services han aportado a una absorción positiva en los principales submercados, fortaleciendo un ciclo más estable y diversificado.

Mapa 3.2 Mercado de oficinas en Bogotá



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

Con un inventario total significativo (ver Mapa 3.2), en el que gran parte corresponde a oficinas de clase A, el mercado evidencia un proceso de absorción estructural y una oferta cada vez más limitada en los segmentos de mayor calidad. Esto ha impulsado el desarrollo de nuevos proyectos más selectivos, donde prevalece una visión de largo plazo sobre la cantidad de metros cuadrados. Los edificios en planeación priorizan eficiencia energética,

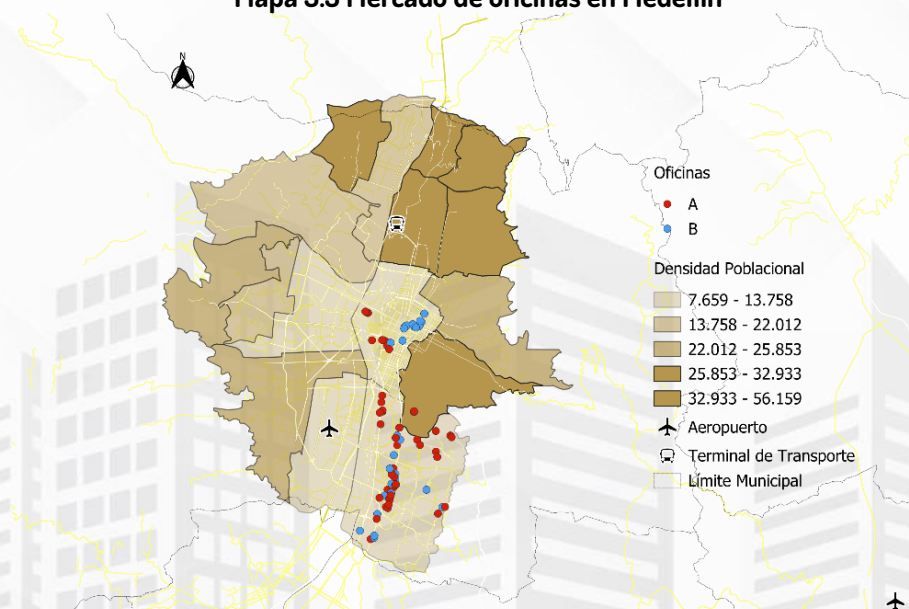
tecnología, plantas flexibles, accesibilidad desde la planeación urbana y atributos ESG⁸, elementos que se han convertido en diferenciadores claves ante un inventario secundario que enfrenta necesidades crecientes de modernización.

El entorno macroeconómico más favorable, respaldado por inicial reducción de tasas de interés, la moderación de la inflación y el fortalecimiento del empleo urbano formal ha reactivado los ciclos de inversión inmobiliaria. En este contexto, los nuevos desarrollos priorizan la sostenibilidad, la eficiencia energética, la resiliencia física del activo y la integración tecnológica avanzada (sensores, automatización, analítica de datos y sistemas BMS⁹). El valor de los edificios ya no depende únicamente de su rentabilidad inmediata, sino también de su desempeño técnico, su capacidad de adaptación a nuevos modelos laborales y su potencial para mantener altos niveles de ocupación a lo largo de los ciclos económicos.

3.1.2 Medellín

Medellín reafirma su posición como el segundo mercado de oficinas más relevante del país (ver Mapa 3.3), con un inventario que supera los 750.000 m² y una dinámica caracterizada por madurez, diversificación y capacidad de adaptación. La ciudad ha fortalecido su reputación internacional como un hub de innovación, tecnología, servicios globales y desarrollo de talento. Empresas locales e internacionales continúan eligiéndola por su calidad de vida, su infraestructura creciente y su ecosistema empresarial articulado, lo que eleva su competitividad frente a otras ciudades latinoamericanas.

Mapa 3.3 Mercado de oficinas en Medellín



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

⁸ ESG: Siglas en inglés de Environmental, Social and Governance, que se refieren a criterios ambientales, sociales y de gobernanza utilizados para evaluar la sostenibilidad y responsabilidad de los proyectos inmobiliarios.

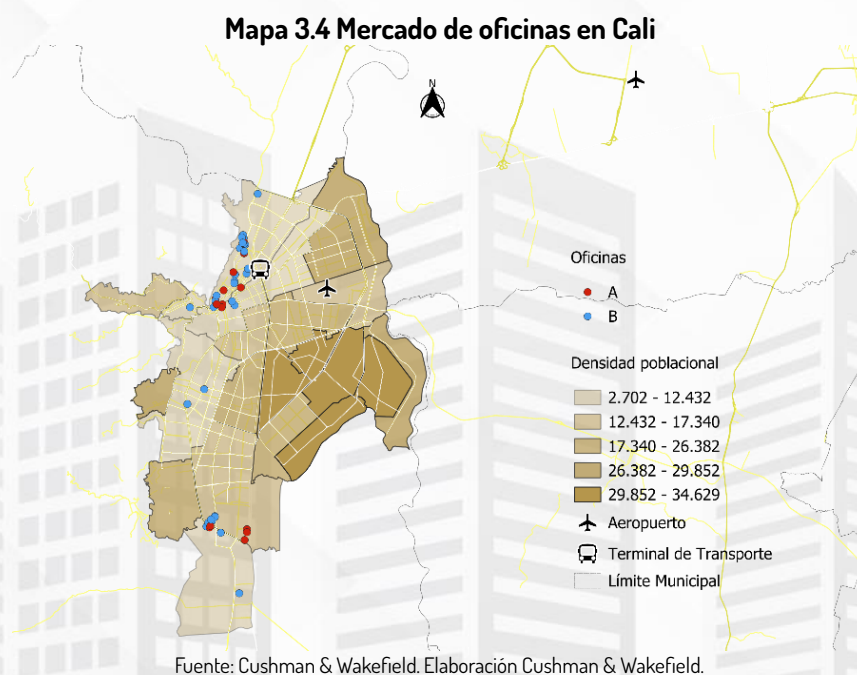
⁹ BMS: Siglas en inglés de Building Management System, sistema de gestión del edificio que permite monitorear y controlar de forma centralizada los principales sistemas e instalaciones.

La demanda actual privilegia espacios funcionales, flexibles y bien conectados, acordes con modelos híbridos y estrategias corporativas enfocadas en eficiencia operativa. El Poblado sigue siendo el submercado de mayor concentración y preferencia, complementado por nuevos polos emergentes integrados con el sistema de transporte masivo y con proyectos de renovación urbana. La cercanía a servicios, comercio, vivienda y equipamientos, junto con mejores estándares arquitectónicos, consolidan a Medellín como una plaza donde la experiencia del usuario y la calidad del entorno son componentes clave en la elección del espacio de trabajo.

El mercado se orienta hacia una renovación gradual del inventario existente más que hacia una expansión acelerada. Los nuevos proyectos se centran en optimizar la experiencia del usuario con especificaciones técnicas avanzadas, soluciones sostenibles, uso intensivo de tecnología y diseños que integran funcionalidad y entorno urbano. La apuesta por edificios inteligentes, con consumos optimizados y mayor flexibilidad, posiciona a Medellín como una ciudad atractiva para inversión de largo plazo y para empresas que buscan activos resilientes, competitivos y con alto impacto urbano.

3.1.3 Cali

El mercado de oficinas en Cali (ver Mapa 3.4) muestra una recuperación gradual, impulsada por una demanda estable proveniente de empresas de servicios, salud, tecnología y educación, que buscan ubicaciones estratégicas con alta conectividad y accesibilidad. Zonas como Ciudad Jardín, La Flora y Santa Mónica Norte concentran el grueso del movimiento comercial y corporativo, beneficiándose de su mezcla de usos, cercanía a universidades, clínicas, centros residenciales y acceso a vías principales. Estas zonas ofrecen un ecosistema propicio para compañías que requieren proximidad a talento calificado y a servicios urbanos consolidados.



El incremento de los precios de renta, que promedian \$69.866 por m², se debe principalmente a la escasez de espacios funcionales disponibles en los sectores más demandados, más que a una mejora sustancial en la calidad técnica del inventario. Esto evidencia un mercado en transición, donde la estabilidad de la demanda empieza a

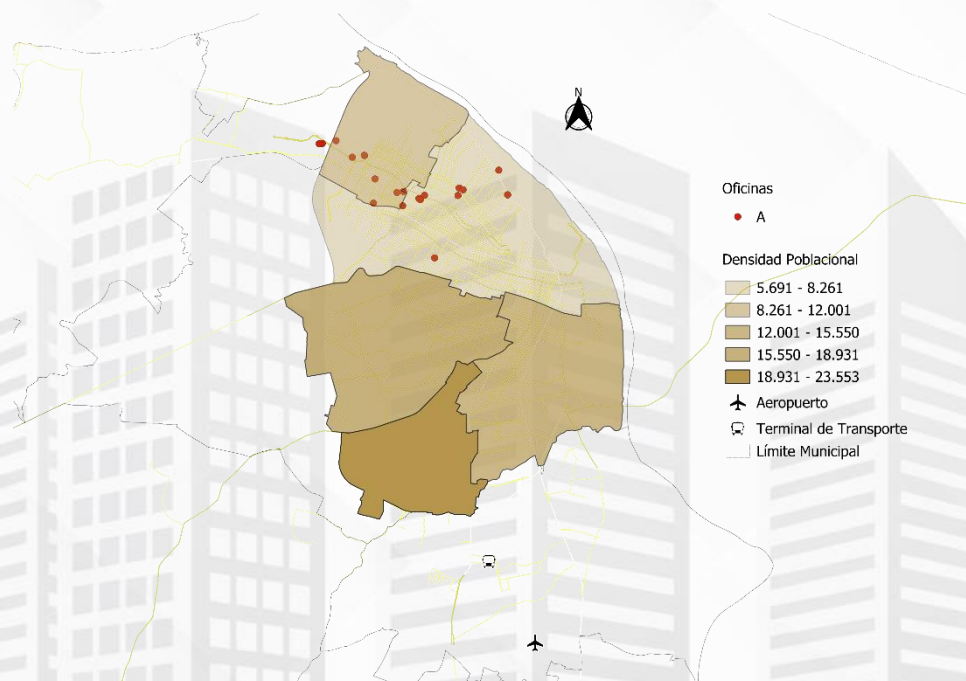
tensionar la disponibilidad y donde la valorización del suelo corporativo refleja la necesidad urgente de renovación. La presión sobre los activos bien ubicados abre oportunidades para reposicionamiento, reconversión y modernización, que podrían captar rentas superiores y atraer empresas de servicios de mayor escala.

En el frente constructivo, Cali enfrenta el reto de modernizar su inventario antes que expandirlo. Una parte significativa del parque corporativo presenta especificaciones estándar que ya no cumplen con las exigencias actuales de eficiencia, sostenibilidad, confort y tecnología. Los desarrollos futuros deberán enfocarse en eficiencia operativa, flexibilidad arquitectónica y renovación urbana progresiva, incorporando criterios de sostenibilidad en energía, agua y gestión de residuos. La ciudad posee un potencial notable para proyectos de valor agregado, reconversión y uso mixto, donde la calidad prime sobre el volumen, y donde la inversión se enfoque en mejoras de fondo más que en metros adicionales.

3.1.4 *Barranquilla*

El mercado de oficinas en Barranquilla (ver Mapa 3.5) se encuentra en una etapa de estabilización sólida, impulsado por una oferta de alta calidad y una demanda corporativa que muestra creciente solidez, especialmente desde los sectores logístico, industrial, BPO y servicios corporativos. Con un inventario aproximado de 224.000 m², la ciudad ha consolidado un ecosistema donde predominan espacios clase A, con estándares internacionales que responden a las necesidades de corporaciones regionales y multinacionales. Su posicionamiento estratégico en el Caribe colombiano, su entorno portuario y su atractivo para operaciones nearshore la convierten en un destino altamente competitivo para centros de soporte y back office.

Mapa 3.5 Mercado de oficinas en Barranquilla



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

Esta preferencia por espacios de alta especificación se refleja en el desarrollo de centros empresariales clase A ubicados en nodos clave de la ciudad, cercanos a corredores logísticos, zonas residenciales de alto nivel y equipamientos urbanos. Los principales ocupantes provienen de empresas de servicios logísticos, contact centers, comercio exterior y servicios corporativos, fortaleciendo el rol de Barranquilla como plataforma empresarial regional.

Su oferta de talento calificado, acompañada de costos operativos competitivos y una conectividad estratégica con Estados Unidos y Centroamérica, la sitúan como una de las ciudades más atractivas para operaciones nearshore y outsourcing en la región.

Los cánones de renta refuerzan esta dinámica positiva: el precio promedio se ubica en COP 63.200/m², con un crecimiento anual cercano al 13%, lo que confirma la preferencia del mercado por activos de calidad frente a inventarios secundarios con requerimientos de modernización. La vacancia en edificios prime se ha mantenido en niveles saludables, reflejo de una demanda consistente y del control en el crecimiento de la oferta. En materia de desarrollo futuro, la estrategia de la ciudad se orienta hacia proyectos responsables, eficientes en consumo energético, integrados con servicios complementarios y alineados con estándares ambientales globales, evitando así una expansión acelerada que pueda generar distorsiones en el mercado.

3.1.5 *Panorama futuro del mercado nacional*

El mercado de oficinas en Colombia se encuentra en un punto de madurez donde la prioridad ya no es crecer en metros cuadrados, sino consolidar espacios mejor diseñados, más eficientes y sostenibles. El país avanza hacia un modelo de desarrollo más equilibrado, impulsado por decisiones de inversión que privilegian eficiencia operativa, flexibilidad, tecnología y atributos ESG. En línea con tendencias globales, el futuro del sector se orienta hacia proyectos que integran diseño urbano, conectividad, servicios complementarios y modelos híbridos de trabajo, creando espacios que respondan a la transformación del empleo y a la digitalización de la economía.

Bogotá continúa siendo el principal referente del sector. Con cerca de 130.000 m² en desarrollo y un pipeline total cercano a 800.000 m², avanzando en un proceso de reposición estructural del inventario. Los corredores de Salitre y Nogal-Andino concentran los desarrollos más activos, enfocados en reemplazar edificios obsoletos por proyectos más eficientes, sostenibles y alineados con modelos híbridos de ocupación. Esta transición hacia una oferta más moderna y selectiva busca fortalecer la calidad del inventario, reducir vacancias estructurales y mantener la competitividad de Bogotá como centro corporativo regional.

Medellín presenta una dinámica complementaria, con alrededor de 165.000 m² en nueva oferta que responden a una estrategia técnica, enfocada en reforzar su carácter de ciudad innovadora y sostenible. El valor de cada proyecto se mide no solo en metros cuadrados, sino en su capacidad para integrarse con el entorno, promover eficiencia y responder a las nuevas exigencias de los usuarios corporativos. Con su ecosistema tecnológico en expansión, Medellín se consolida como una ciudad donde la arquitectura, la movilidad y la sostenibilidad convergen para potenciar su atractivo empresarial y urbano.

En el Caribe, Barranquilla mantiene una postura prudente, con 80.000 m² en desarrollo orientados a fortalecer su vocación empresarial y logística. Los proyectos actuales se diseñan con control de escala, flexibilidad espacial y sostenibilidad, procurando acompañar el crecimiento real del tejido productivo. La ciudad ha adoptado una visión

estratégica en la que la estabilidad del mercado es prioritaria, evitando sobreofertas y garantizando que cada nuevo proyecto responda a una demanda efectiva y madura.

Finalmente, Cali atraviesa una fase de ajuste, con 101.000 m² en etapa de planos y sin desarrollos de gran escala en ejecución. Este periodo es una oportunidad para reposicionar el inventario existente, incorporar mejoras técnicas y elevar el estándar general del mercado. La demanda se mantiene firme en submercados consolidados, donde los usuarios buscan espacios funcionales, estratégicamente ubicados y compatibles con modelos más exigentes de operación. Cali se orienta hacia un ciclo de renovación sostenible, donde la calidad del producto será el factor determinante del valor futuro.

3.1.6 *Tendencias y perspectivas del mercado de oficinas*

El futuro de la construcción corporativa se encamina hacia una etapa más estratégica, inteligente y responsable, donde la eficiencia operativa, la sostenibilidad y la experiencia del usuario serán los ejes fundamentales del valor. Las ciudades ya no buscan aumentar indiscriminadamente su inventario, sino consolidar espacios con desempeño superior, integrados con movilidad sostenible, servicios y nuevas dinámicas laborales. El mercado entra así en una fase de renovación, priorizando proyectos con fundamentos sólidos en ubicación, tecnología, eficiencia energética y resiliencia arquitectónica.

A partir de estas dinámicas, se identifican señales de cambio que podrían influir en la configuración futura del mercado inmobiliario.

- **Construcción más ágil y precisa:** La industrialización de procesos constructivos y el uso intensivo de herramientas digitales permiten reducir tiempos, costos y riesgos. Metodologías BIM, prefabricación y simulaciones energéticas elevan la calidad, optimizan la sostenibilidad y permiten edificios más eficientes desde su diseño hasta su operación.
- **Sostenibilidad como norma:** Los nuevos proyectos nacen con estándares ambientales: eficiencia energética, reducción de emisiones, gestión hídrica y materiales de bajo impacto. La certificación ambiental dejó de ser un diferencial para convertirse en un requisito de mercado, impulsado por inversionistas institucionales y regulaciones más exigentes.
- **Flexibilidad total del espacio:** Las oficinas se diseñan para reconfigurarse rápidamente. Plantas abiertas, módulos móviles, zonas colaborativas y áreas multipropósito permiten que las empresas se ajusten a cambios operativos sin incurrir en altos costos de adecuación, prolongando la vida útil del activo.
- **Edificios inteligentes y conectados:** La integración de sensores, automatización, analítica de datos e inteligencia artificial optimiza consumos, seguridad, confort y mantenimiento. Estos activos mejoran la eficiencia operativa, incrementan la rentabilidad y ofrecen una experiencia superior para los usuarios.
- **Centralidades más vivas y equilibradas:** La expansión periférica da paso a la regeneración. Nuevas centralidades surgen en corredores conectados, con transporte público robusto, equipamientos, servicios y espacio público, fortaleciendo entornos urbanos más seguros, vibrantes y resilientes.
- **Inversión basada en desempeño:** La rentabilidad de los activos depende cada vez más de su calidad técnica, su eficiencia operativa, su resiliencia a cambios del mercado y su capacidad para atraer ocupantes institucionales. Los inversionistas califican los edificios por su desempeño integral, incluyendo métricas ESG y costos totales de operación.
- **Bienestar como propósito del diseño:** La arquitectura corporativa se orienta hacia la salud y el bienestar del usuario. Luz natural, aire limpio, espacios verdes, control acústico y ambientes que fomentan la productividad

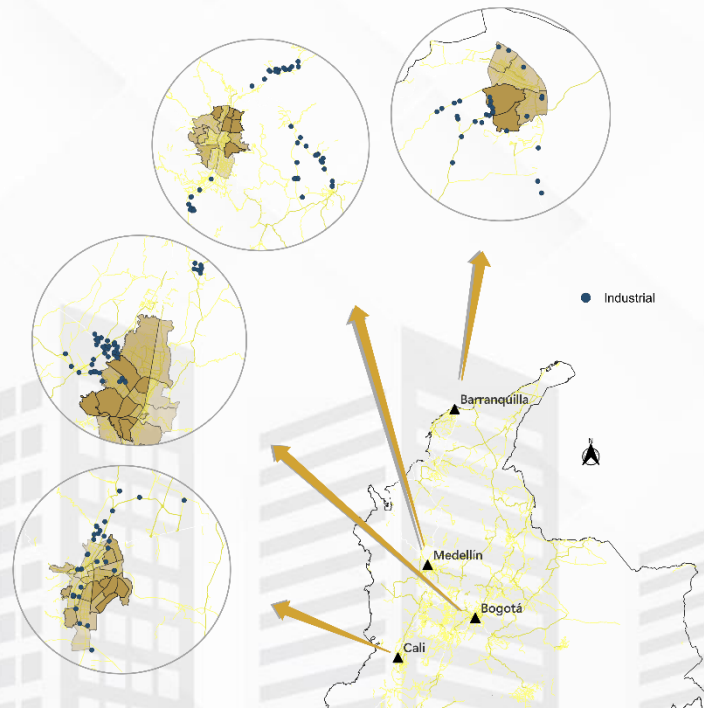
redefinen la experiencia laboral y fortalecen la cultura organizacional. El bienestar es ahora un atributo central del valor inmobiliario.

3.2 Panorama del mercado industrial de bodegas en Colombia

El mercado industrial en Colombia (ver Mapa 3.6) atraviesa un ciclo de consolidación y expansión sostenida, impulsado por la profesionalización del producto, la transformación tecnológica del sector logístico, el crecimiento del comercio electrónico y el interés creciente de inversionistas institucionales nacionales e internacionales. En este contexto, las principales ciudades, Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla avanzan por rutas distintas, pero convergen en un mismo objetivo: la creación de infraestructura eficiente, moderna y competitiva.

La relocalización de procesos productivos, el nearshoring y la optimización de las cadenas de suministro regionales están favoreciendo la creación de parques industriales de nueva generación, con estándares internacionales, mayor eficiencia operativa y condiciones más atractivas para empresas de consumo masivo, farmacéuticas, tecnología, retail y operadores logísticos especializados.

Mapa 3.6 Mercado industrial de bodegas a nivel nacional



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

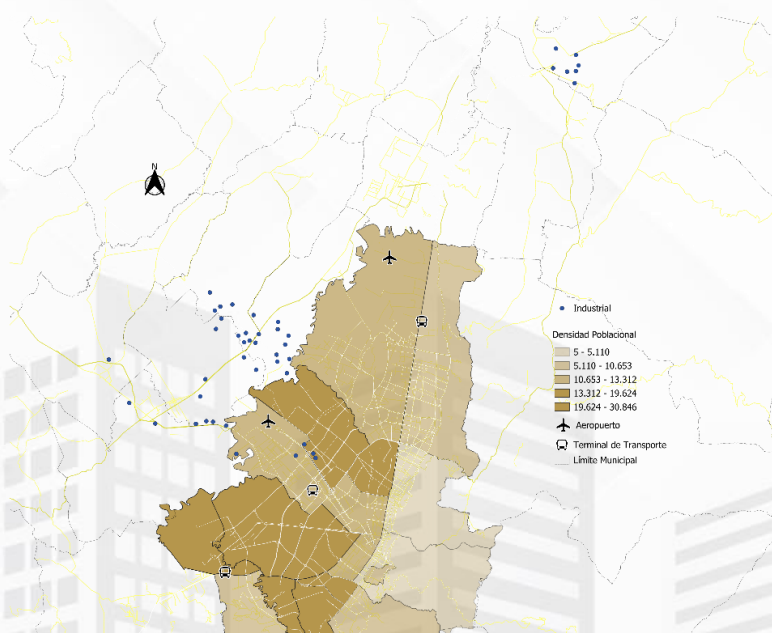
El inventario nacional de bodegas supera los 6,9 millones de m², con una distribución territorial donde Bogotá concentra el 51%, seguida por Barranquilla (19%), Medellín (16 %) y Cali (14 %). Aunque la capital continúa liderando en escala y profundidad de mercado, los polos regionales mantienen un crecimiento firme soportado por disponibilidad de suelo industrial, infraestructura portuaria, costos operativos competitivos y conectividad estratégica. Esta redistribución territorial responde a la búsqueda de mayor eficiencia logística y a la necesidad de acercar la producción a los puertos, centros de consumo y corredores exportadores.

La tendencia actual apunta a una expansión basada en calidad y no únicamente en volumen, con desarrollos orientados a bodegas clase A y A+, alturas superiores a 10 metros, mejor capacidad eléctrica, amplias zonas de maniobra, iluminación inteligente, certificaciones ambientales y sistemas de automatización. El estándar que hasta hace pocos años representaba una ventaja competitiva, hoy se ha transformado en un requisito para atraer operadores institucionales, empresas de consumo masivo, farmacéuticas, e-commerce y operadores 3PL (Third Party Logistics)¹⁰. La consolidación de parques industriales, la incorporación de criterios ESG y la adopción de esquemas build-to-suit¹¹ evidencian la madurez técnica y la mayor sofisticación financiera del sector.

3.2.1 Bogotá y la Sabana

Bogotá y su región metropolitana (ver Mapa 3.7) continúan siendo el mercado industrial más grande y competitivo del país, con vacancias inferiores al 2% y una demanda constante impulsada por operadores logísticos, retail, farmacéuticas, consumo masivo y plataformas de comercio electrónico. La escasez de espacios clase A ha impulsado el regreso de proyectos especulativos de alta calidad, especialmente en corredores con infraestructura consolidada. Este entorno, marcado por una oferta restringida y una demanda activa, ha derivado en un mercado altamente líquido y atractivo para inversionistas institucionales.

Mapa 3.7 Mercado industrial de bodegas en Bogotá y la Sabana



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

¹⁰ Se refiere a los proveedores externos que asumen la gestión integral o parcial de funciones logísticas, incluyendo transporte, almacenamiento y control de inventarios, bajo acuerdos de servicio con la empresa contratante.

¹¹ En español "Construir a la medida", se refiere a un acuerdo en el que intervienen, por un lado, empresas que requieren de un espacio para operar, y por otro compañías propietarias de inmuebles que ofrecen áreas acondicionadas específicamente para satisfacer la demanda de esas empresas, tanto para su funcionamiento, distribución, ventas, almacenamiento y demás actividades operativas.

La Sabana Occidente mantiene su posición como principal eje de expansión, con municipios como Mosquera, Funza y Cota liderando la incorporación de nuevos desarrollos gracias a su conectividad, proximidad al aeropuerto y disponibilidad de suelo industrial. De manera paralela, el corredor de la Calle 80 retoma dinamismo con proyectos prime que aprovechan su acceso directo hacia el occidente del país y el Eje Cafetero.

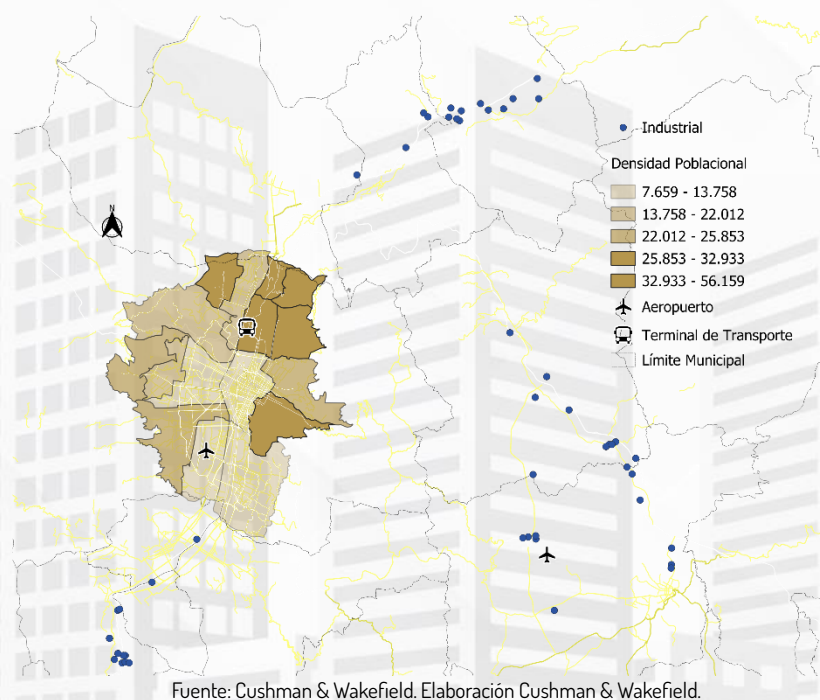
El mercado industrial atraviesa una etapa de especialización funcional, donde los nuevos desarrollos combinan automatización, sostenibilidad y flexibilidad modular. Esta tendencia impulsa una mayor eficiencia operativa y consolida un entorno más resiliente y tecnológicamente competitivo.

3.2.2 *Medellín y el Valle de Aburrá*

Medellín se ha consolidado como el centro logístico y productivo más importante del noroccidente colombiano (ver Mapa 3.8). Su inventario continúa en expansión, con creciente protagonismo de proyectos clase A+, mayores alturas útiles y especificaciones técnicas alineadas con estándares internacionales. Los corredores del sur y oriente, principalmente La Estrella, Girardota y Copacabana, se han convertido en los principales receptores de la nueva oferta debido a su conexión estratégica con las vías nacionales y su articulación con la Costa Caribe y el Eje Cafetero.

La absorción del mercado se mantiene estable, soportada en actividades de manufactura avanzada, distribución regional y almacenamiento especializado. La adopción del modelo build-to-suit ha permitido ajustar el ritmo constructivo a la demanda efectiva, mitigando riesgos de sobreoferta y fortaleciendo la eficiencia en la inversión. Paralelamente, desarrolladores y fondos han elevado la calidad del producto, incorporando criterios ESG, eficiencia energética, sistemas inteligentes de operación y mayor capacidad eléctrica. Medellín se posiciona como uno de los mercados más técnicos, institucionales y estables del país, con valorizaciones consistentes y demanda sostenida.

Mapa 3.8 Mercado industrial de bodegas en Medellín y el Valle de Aburrá



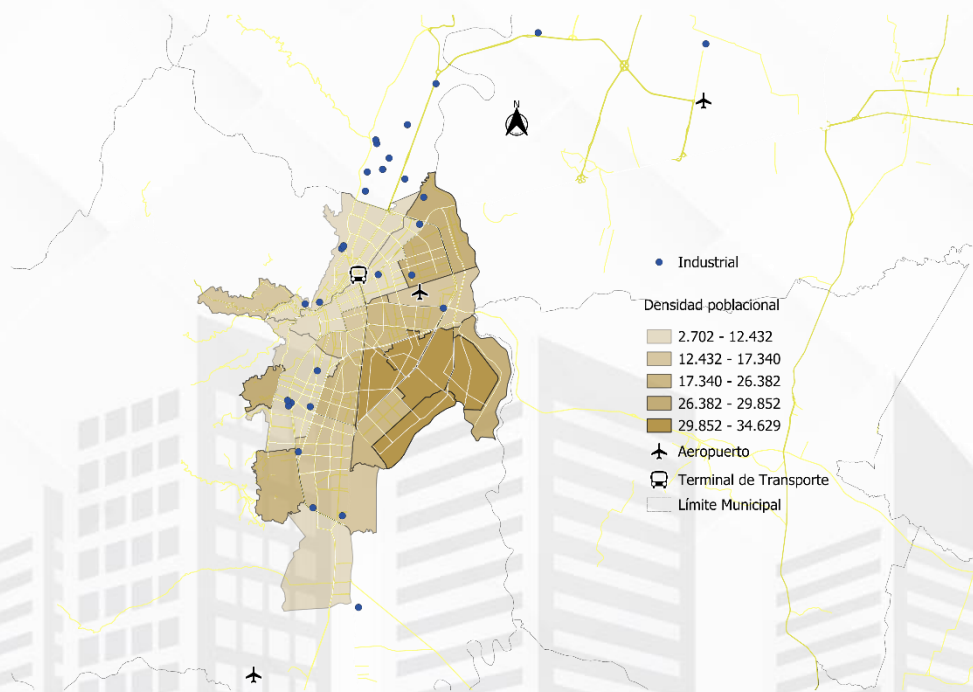
3.2.3 *Cali y el Valle del Cauca*

El Valle del Cauca continúa consolidándose como un hub logístico y productivo especializado en la exportación y en la conexión con el Pacífico. Su crecimiento se apoya en la cercanía al Puerto de Buenaventura y en la infraestructura que integra plataformas logísticas, operadores portuarios y zonas francas. Los corredores de Yumbo y Palmaseca concentran la mayor parte de los proyectos clase A en desarrollo (ver Mapa 3.9), impulsados por empresas de consumo masivo, agroindustria, farmacéutica, alimentos frescos y comercio exterior.

La región se consolida como hub exportador del suroccidente colombiano, gracias a la sinergia entre parques industriales, plataformas logísticas y operadores portuarios.

Los nuevos activos priorizan altura operativa, automatización, eficiencia energética y habilitación para cadenas de frío, lo que amplía el espectro de actividades logísticas del suroccidente. Cali avanza hacia una expansión cualitativa que fortalece la internacionalización productiva de la región y la posiciona como nodo estratégico para empresas exportadoras que buscan reducir tiempos y costos logísticos frente a los mercados del Pacífico.

Mapa 3.9 Mercado industrial de bodegas en Cali y el Valle del Cauca



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

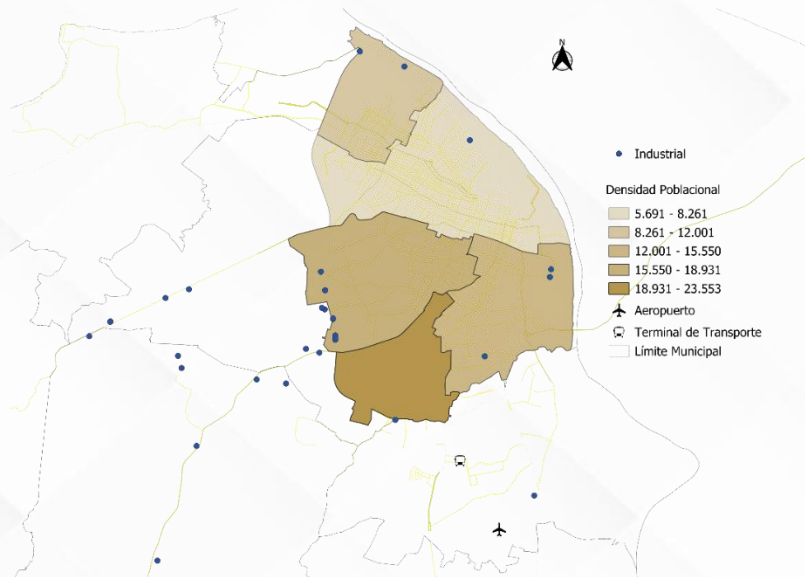
3.2.4 *Barranquilla y el Caribe*

Barranquilla mantiene un crecimiento sólido y sostenido, consolidándose como puerta logística del Caribe colombiano y plataforma para manufactura ligera orientada a exportación. Los corredores de la Circunvalar y Galapa agrupan los proyectos de mayor escala (ver Mapa 3.10) con activos diseñados para operadores logísticos, importadores y empresas industriales con necesidades de conexión portuaria. La disponibilidad de suelo, los costos

operativos competitivos y la infraestructura vial y portuaria fortalecida se han traducido en un ambiente atractivo para desarrolladores e inversionistas.

La ciudad ha demostrado dinamismo y capacidad de adaptación, atrayendo proyectos con certificaciones ambientales y estándares técnicos internacionales, lo que le permite captar operadores de comercio exterior, almacenamiento especializado y cadenas de frío. Su ubicación estratégica frente al Caribe la consolida como plataforma regional para abastecimiento y distribución hacia el interior del país.

Mapa 3.10 Mercado industrial de bodegas en Barranquilla y el Caribe



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

3.2.5 *Panorama futuro del mercado nacional*

El mercado industrial y logístico avanza hacia un crecimiento selectivo y más sofisticado. En la actualidad, el país cuenta con un pipeline superior a 5,8 millones de m² distribuidos entre construcción y planeación. Bogotá y la Sabana concentran cerca del 30% de la oferta futura, seguidas por Medellín, Barranquilla y Cali, que fortalecen su expansión mediante proyectos con mayor planeación financiera, equilibrio entre oferta y demanda y altos niveles de especialización técnica.

El contexto macroeconómico, marcado por tasas de interés elevadas y mayor selectividad en el crédito corporativo, ha impulsado la adopción de esquemas build-to-suit, donde el desarrollo se ajusta a las necesidades del ocupante y se garantiza un flujo seguro de ingresos. Este modelo minimiza la exposición al riesgo y asegura una utilización más eficiente del capital. Como resultado, el crecimiento futuro del mercado se enfocará en activos con estándares técnicos avanzados, automatización, sostenibilidad, habilitación multicliente y mejores indicadores operativos.

En términos de valores, el mercado mantiene una tendencia de valorización positiva, aunque con un ritmo más moderado frente a los picos de los últimos años. Bogotá se sitúa alrededor de \$2,8 millones por m², impulsada por la consolidación de proyectos en la Sabana Occidental; Medellín supera los \$3,8 millones por m², respaldada por su

madurez logística y su disponibilidad limitada de suelo; mientras que Cali y Barranquilla registran valores cercanos a \$2,2 millones por m², con un comportamiento estable y potencial de expansión.

En materia de rentas, se observa un comportamiento similar: Bogotá promedia \$23.200/m²/mes, Medellín cerca de \$27.900/m²/mes, Barranquilla alrededor de \$21.500/m²/mes y Cali sobre los \$20.200/m²/mes. Estos niveles reflejan la escasez de espacios clase A, el incremento en costos de construcción y la preferencia de los ocupantes por activos modernos que reduzcan costos logísticos y energéticos.

De los cerca de 6 millones de m² proyectados, aproximadamente 314.000 m² se encuentran actualmente en construcción, mientras que más de 5,5 millones de m² corresponden a proyectos en planeación o precomercialización. Bogotá lidera con 2,1 millones de m², seguida por Barranquilla y Medellín, cada una con alrededor de 1,25 millones de m², y Cali con 1,1 millones de m². Este escenario confirma una expansión descentralizada y complementaria entre regiones.

Los corredores consolidados se proyectan como los principales receptores de la nueva oferta, impulsados por su infraestructura y cercanía a los principales ejes de consumo. Los submercados emergentes evolucionarán gradualmente en función de disponibilidad de suelo habilitado, condiciones de financiación y costos logísticos.

3.2.6 *Tendencias y perspectivas del mercado Industrial y logístico*

El mercado industrial en Colombia se dirige hacia una etapa de mayor sofisticación técnica y financiera, impulsada por tendencias globales que están transformando el diseño, la operación y la inversión en activos logísticos. Estas dinámicas reflejan un cambio estructural, además de incorporar automatización y tecnología, el sector avanza hacia modelos de inversión más eficientes, operaciones con costos optimizados y criterios de sostenibilidad ambiental que ya no son un valor agregado, sino un requisito para la materialización de nuevos proyectos.

- **Gestión anticipada de suelo y licencias:** Ante los tiempos prolongados para la obtención de licencias y de habilitación de suelos industriales, los desarrolladores están priorizando la urbanización previa de lotes estratégicamente ubicados. Esta estrategia permite entregar activos en menor tiempo y capturar demanda efectiva con mayor agilidad. En mercados como Bogotá y Barranquilla, la estrategia de “suelo listo para construcción” se ha convertido en una ventaja competitiva frente a la escasez de terrenos habilitados.
- **Build-to-suit y desarrollo por fases:** El entorno financiero actual, caracterizado por tasas de interés más altas y una mayor selectividad del crédito corporativo, ha impulsado que los proyectos a la medida y las entregas escalonadas se perfilen como alternativas prudentes para ajustar la oferta a la demanda real. Bogotá y Medellín podrían liderar esta tendencia con desarrollos por etapas y contratos de ocupación anticipada que reduzcan la exposición al riesgo.
- **Automatización y altura eficiente:** Los nuevos estándares del sector incorporan alturas libres superiores a 10-12 metros, mayor capacidad eléctrica, pisos de alto desempeño y diseños flexibles, sistemas de picking y almacenamiento vertical. La automatización no solo aumenta la densidad de almacenamiento y los niveles de productividad, sino que también reduce el costo por unidad manipulada, haciendo estos activos más atractivos para empresas de consumo masivo y 3PL.
- **Eficiencia energética y sostenibilidad (ESG):** La sostenibilidad gana terreno como un criterio determinante en la valoración de activos industriales. Se observa un mayor interés por proyectos con certificaciones, iluminación LED, sistemas de paneles solares, techos fríos y eficiencia hídrica. En ciudades

como Bogotá y Barranquilla, desarrollos con estándares internacionales logran menores costos operativos y mejores tasas de ocupación. Este enfoque se alinea con las metas globales de reducción de huella de carbono y con políticas empresariales de responsabilidad ambiental.

- **Digitalización e Internet de las Cosas (IoT):** La digitalización de la operación logística avanza con rapidez. Sensores, plataformas inteligentes, monitoreo remoto e integración con sistemas de gestión permiten reducir mermas, prever fallas y optimizar rutas de abastecimiento. La adopción del IoT mejora el control de inventarios y la trazabilidad, factores clave para farmacéutica, alimentos frescos, tecnología y comercio electrónico.
- **Logística urbana, last mile y microhubs:** El crecimiento del comercio electrónico ha incrementado la demanda por bodegas urbanas y microcentros de distribución cercanos a zonas residenciales. Estas infraestructuras reducen tiempos de entrega y mejoran costos de transporte en ciudades con alta densidad poblacional. Bogotá, Medellín y Cali presentan un incremento en la búsqueda de espacios de última milla, especialmente para operaciones de supermercados, e-commerce y farmacéuticas.
- **Cadenas de frío y almacenamiento especializado:** El dinamismo del sector farmacéutico, alimentos refrigerados y exportaciones agroindustriales impulsa la demanda de infraestructura con cámaras de frío, ambientes controlados y medidas de seguridad sanitaria. Ciudades con conectividad portuaria y zonas francas, como Cali y Barranquilla, se perfilan como receptores naturales para proyectos especializados que requieren certificaciones y tecnología de conservación.
- **Reconversión de activos existentes:** La modernización de bodegas clase B se consolida como una alternativa competitiva frente a la escasez de suelo habilitado. La rehabilitación estructural y tecnológica permite convertir activos tradicionales en espacios compatibles con automatización, racks de alta densidad y eficiencia energética. Esta tendencia acelera la respuesta a la demanda sin depender de ciclos constructivos largos.
- **Nearshoring y relocalización productiva:** La reorganización de las cadenas globales de suministro ha abierto una ventana de oportunidad para Colombia. Empresas internacionales buscan reubicar operaciones cerca de mercados de consumo final y reducir riesgos logísticos. Ciudades con acceso portuario y conexión internacional, como Cali y Barranquilla, podrían consolidarse como nodos exportadores y centros de manufactura ligera, especialmente hacia Norteamérica y el Caribe. Este fenómeno ha incrementado las consultas de inversión en parques industriales con vocación exportadora.

3.3 Panorama del mercado de centros comerciales en Colombia

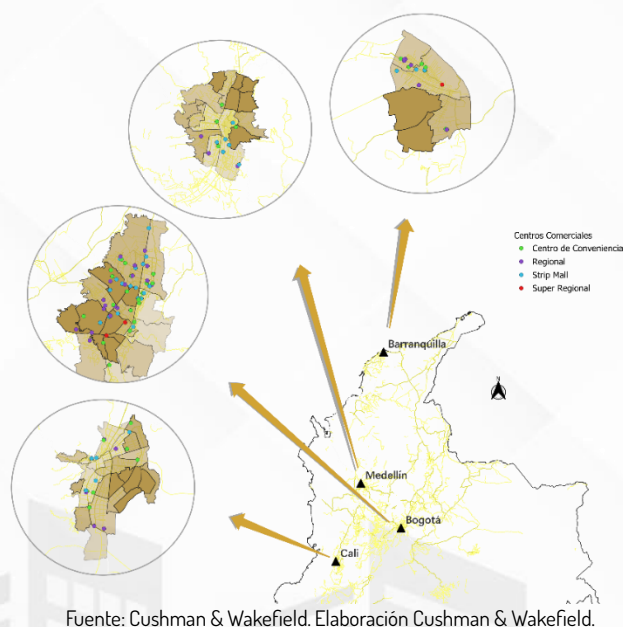
El mercado de centros comerciales en Colombia (ver Mapa 3.11) atraviesa una etapa de consolidación caracterizada por la madurez operativa de sus activos y la redefinición de formatos frente a nuevas dinámicas de consumo físico y digital. Más que una fase de expansión acelerada, el sector se encamina hacia la eficiencia y la optimización del portafolio, donde la gestión estratégica, la permanencia de marcas y la estabilidad del flujo de rentas se posicionan como motores clave de valor.

Las preferencias de consumo evolucionan hacia espacios integrales en los que el retail convive con gastronomía, entretenimiento, cultura, bienestar, servicios cotidianos e incluso áreas de coworking. Los centros comerciales se están consolidando como hubs de experiencia donde la clave no es solo atraer visitantes, sino prolongar su permanencia y aumentar la recurrencia de visita. Esta transformación impulsa cambios en el diseño arquitectónico, la operación y la planificación del mix comercial, con curadurías más precisas que combinan tiendas ancla, moda,

entretenimiento, conveniencia y espacios productivos. Mantener este balance se ha vuelto esencial para garantizar flujos constantes, elevar el ticket promedio y sostener una rentabilidad estable.

La gestión del activo cobra un papel central en la preservación y el crecimiento del valor inmobiliario. La administración eficiente del tenant mix¹², la rotación controlada de locales y el monitoreo permanente del desempeño comercial permiten mantener altos niveles de ocupación y flujos continuos de visitantes. Al mismo tiempo, la digitalización de la gestión, mediante analítica operativa, conteo inteligente de tráfico, seguimiento de ventas y herramientas de georreferenciación, ha elevado los estándares de control y toma de decisiones. Esta evolución convierte al centro comercial moderno en un activo cada vez más técnico, donde la data es determinante para anticipar tendencias, ajustar la oferta y maximizar ingresos.

Mapa 3.11 Mercado de centros comerciales a nivel nacional



3.3.1 Bogotá

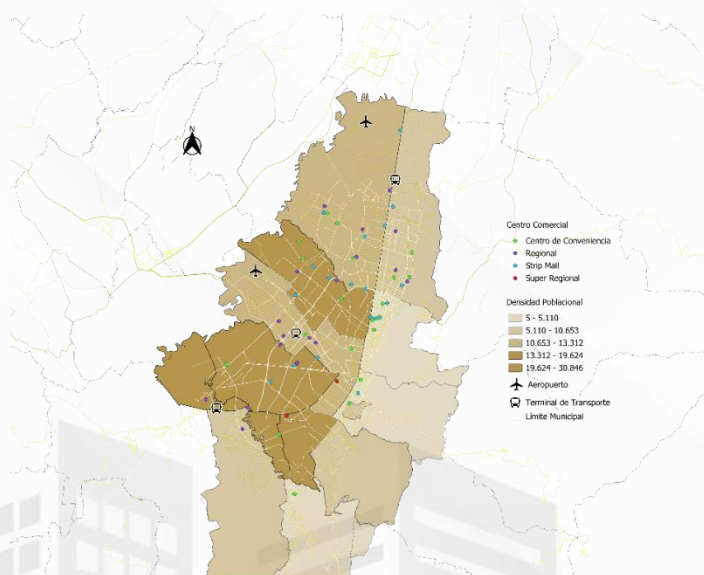
Tras la reactivación iniciada en 2021, el mercado de centros comerciales en Bogotá (ver Mapa 3.12) ha entrado en una etapa de consolidación estructural, marcada por la madurez operativa de los activos y por una oferta nueva más racional. El inventario total asciende a cerca de 1.795.000 m², con un incremento reciente cercano a 64.000 m², impulsado principalmente por ampliaciones, densificación y reposicionamiento de complejos existentes. Esta estrategia, más selectiva y enfocada en el valor, refleja la preferencia del mercado por renovar activos estratégicos en lugar de desarrollar grandes superficies totalmente nuevas.

¹² Se refiere a la variedad y composición de inquilinos dentro de una propiedad comercial, estratégicamente seleccionada para mejorar el tráfico de clientes y la rentabilidad general.

La dinámica del mercado evidencia una clara segmentación entre corredores consolidados y zonas en transformación. Mientras los ejes de mayor madurez continúan concentrando la demanda de marcas internacionales y operadores de alto perfil, otras áreas han reconfigurado su vocación comercial, ajustándose a las nuevas dinámicas de consumo y movilidad urbana. Este proceso ha dado paso a un mercado más sofisticado, donde la ubicación, la experiencia del usuario y la eficiencia operativa prevalecen sobre el volumen de la oferta.

En términos de desempeño, Bogotá se encuentra en fase de estabilidad. Las rentas mantienen una tendencia equilibrada, consistente con la madurez de los formatos Regionales y Especializados, mientras la disponibilidad continúa ajustándose en línea con el repunte del consumo. El foco del sector está en la gestión estratégica de los activos: optimizar el tenant mix, integrar usos complementarios (vivienda, oficinas, salud, educación), impulsar la omnicanalidad y modernizar infraestructuras. Estos factores definirán la competitividad de los centros comerciales en el mediano y largo plazo.

Mapa 3.12 Mercado de centros comerciales en Bogotá



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

3.3.2 Medellín

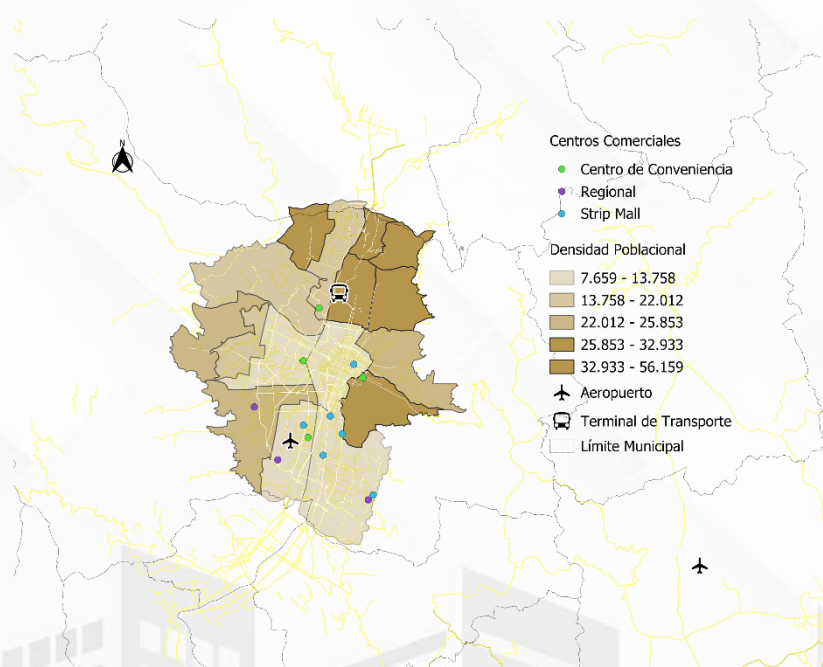
El mercado de centros comerciales en Medellín (ver Mapa 3.13) mantiene un comportamiento estable y en consolidación, con señales claras de recuperación desde 2021, replicando parcialmente el patrón de Bogotá, pero con particularidades propias. El inventario efectivo ronda los 994.000 m², considerando áreas en remodelación y espacios temporalmente desocupados. Se trata de un mercado equilibrado, con vacancias contenidas y demanda sólida en corredores consolidados, fortalecida por la posición de Medellín como ciudad innovadora, turística y de servicios.

El corredor Occidente se ha consolidado como un motor de crecimiento, incorporando una proporción significativa del nuevo inventario. Al mismo tiempo, El Poblado y la zona sur consolidada concentran casi el 60% del inventario total, lo que refleja la continua relevancia de estas áreas en la dinámica de retail de la ciudad. La nueva oferta reportada, especialmente en Suburbano Norte y la zona sur consolidada, apunta a fortalecer la presencia de centros

Super Regionales, diversificando la oferta y respondiendo a la demanda creciente de formatos comerciales de mayor escala.

Esta configuración posiciona a Medellín como una plaza atractiva para modernización, ampliación y reposicionamiento más que para grandes expansiones especulativas. El mercado tiende hacia desarrollos que integran varios usos, incorporan tecnología, priorizan eficiencia operativa y consideran la sostenibilidad como un elemento esencial del diseño. Con un consumidor exigente y un ecosistema urbano dinámico, la ciudad ofrece condiciones favorables para inversiones orientadas a la experiencia y la diferenciación.

Mapa 3.13 Mercado de centros comerciales en Medellín



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

3.3.3 Cali

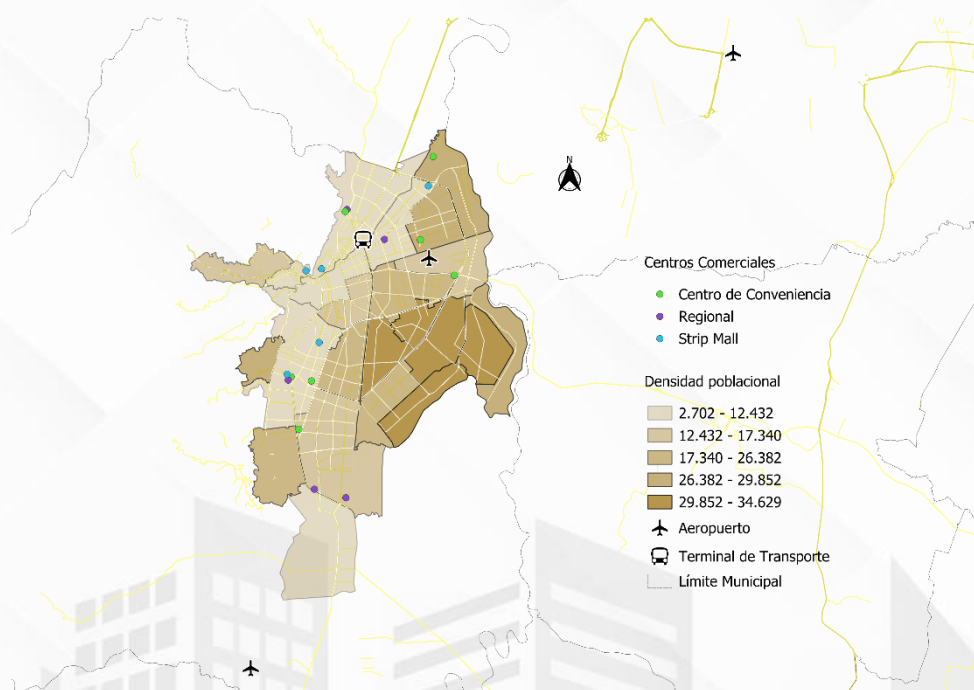
El mercado de locales comerciales en Cali (ver Mapa 3.14) se mantiene en niveles saludables, con un crecimiento moderado cercano al 2,5%, señal de una expansión controlada tras varios años de ajustes. La disponibilidad ha disminuido alrededor de 1,8%, reflejando un mercado activo en el que la oferta se ajusta a las necesidades de los operadores, al tiempo que el comercio minorista registra mejoras graduales. Este comportamiento, sumado al repunte de ventas reales y a la normalización del tráfico peatonal, ha permitido que la vacancia se mantenga en niveles óptimos.

La dinámica comercial evidencia un desarrollo equilibrado entre zonas consolidadas y áreas emergentes. Los proyectos se alinean con la expansión de la población, la densificación urbana y los cambios en patrones de consumo. El sector retail se fortalece no solo mediante grandes superficies, sino también a través de proyectos de proximidad, centros comunitarios y formatos de conveniencia. Este ecosistema multiformato permite atender

necesidades diarias, mejorar accesibilidad y mantener una competencia sana en ubicaciones con alta afluencia de consumidores.

El mercado comercial muestra fundamentos sólidos y un desarrollo progresivo, donde la gestión eficiente del inventario, la diversidad de formatos y la demanda constante configuran un entorno de madurez y profesionalización. Los proyectos actuales se diseñan para soportar el comercio moderno, integrando espacios flexibles, servicios complementarios y soluciones omnicanal que facilitan operaciones de última milla. Esta alineación con la demanda y la densidad poblacional sugiere una dinámica sostenible, con oportunidades de valorización para quienes logren anticipar tendencias como servicios especializados, experiencias integradas y el uso del local físico como nodo logístico para el e-commerce.

Mapa 3.14 Mercado de centros comerciales en Cali



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

3.3.4 *Barranquilla*

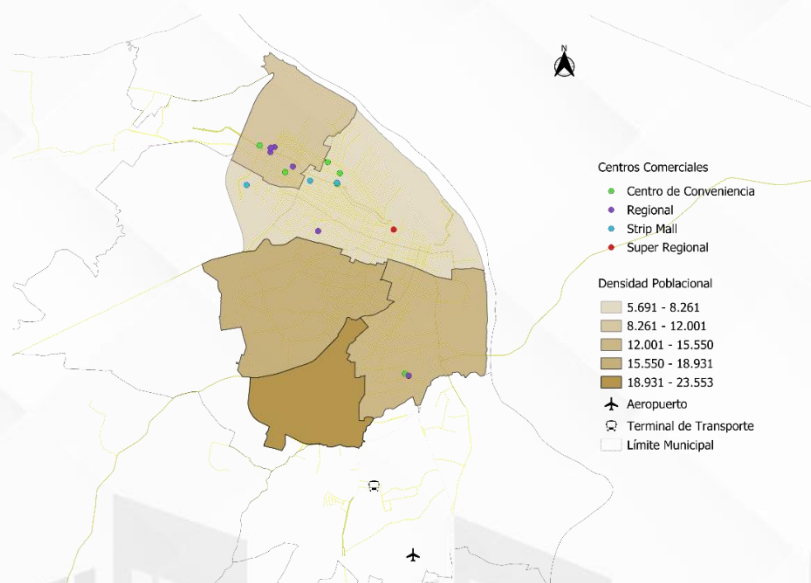
El mercado de centros comerciales en Barranquilla (ver Mapa 3.15) mantiene una trayectoria de estabilidad, apoyada por una demanda constante y por desarrollos recientes que refuerzan su rol dentro del eje Caribe. Los formatos Regionales predominan en la estructura del inventario, impulsando la renovación y expansión de complejos consolidados. La dinámica reciente evidencia una recomposición del mercado: mientras los proyectos en zonas maduras mantienen ocupaciones estables, nuevos desarrollos en sectores emergentes están captando la atención de marcas nacionales e internacionales, aprovechando la vocación empresarial, logística y portuaria de la ciudad.

En desempeño, las rentas muestran ajustes graduales que reflejan un mercado más selectivo, donde ubicación, calidad del activo, flujo peatonal y mezcla comercial determinan los valores. Los precios de venta se mantienen

equilibrados, evidenciando un entorno maduro con retornos estables para inversionistas. Los activos mejor posicionados logran capitalizar el flujo turístico y de negocios del Caribe, mientras los proyectos en zonas secundarias enfrentan el reto de diferenciarse mediante reposicionamiento, ampliaciones o una curaduría más precisa del mix comercial para maximizar desempeño.

El inventario competitivo alcanza cerca de 425.000 m², con un crecimiento moderado frente al año anterior. Este avance proviene principalmente de reposicionamientos y expansiones en formatos Comunitario y Regional, que aportaron cerca de 23.000 m², fortaleciendo la oferta en corredores estratégicos del norte y suroccidente. El enfoque no está en crecer masivamente, sino en consolidar activos capaces de funcionar como polos de servicios para áreas de influencia amplias, alineados con la expansión residencial y las mejoras en movilidad urbana.

Mapa 3.15 Mercado de centros comerciales en Barranquilla



Fuente: Cushman & Wakefield. Elaboración Cushman & Wakefield.

3.3.5 *Panorama futuro del mercado nacional*

El mercado de centros comerciales en Colombia avanza hacia una etapa de consolidación donde la calidad, la sostenibilidad y la resiliencia prevalecen sobre el volumen. Durante 2025, el crecimiento del inventario se mantendrá estable, especialmente en Cali y Barranquilla, en un entorno caracterizado por disciplina de capital y mayor exigencia en la selección de proyectos. Los desarrollos que prosperan son aquellos con fundamentos sólidos: ubicaciones estratégicas, anclas de alto impacto, mix comercial curado y experiencias diferenciadas que respondan a expectativas más sofisticadas del consumidor.

El pipeline nacional refleja esta prudencia, con alrededor de 700.000 m² en etapa de planos cuya ejecución depende de la evolución del consumo, la viabilidad financiera y la participación de inversionistas institucionales. Esta dinámica actúa como mecanismo natural de autorregulación, protegiendo la absorción del mercado y evitando escenarios de sobreoferta. En este contexto, los nuevos centros competirán mediante diferenciación, tecnología y estrategias omnicanal que integren el canal físico con soluciones digitales, logística urbana, servicios de pickup y programas de fidelización basados en datos.

Los formatos Regional y Superregional seguirán concentrando la nueva superficie, integrando entretenimiento, gastronomía y servicios que prolonguen la permanencia y aumenten la frecuencia de visita. A la par, los centros Comunitarios mantendrán su relevancia en zonas de expansión residencial y ciudades intermedias, aunque con un crecimiento más moderado. Esta combinación de formatos permite atender diferentes capas de la demanda: desde la compra cotidiana hasta la experiencia de destino.

En el corto plazo se proyecta estabilidad con crecimiento selectivo, centrado en proyectos avanzados y ampliaciones. A mediano plazo, el mercado tenderá a consolidarse con menor volatilidad, donde factores como solidez operativa, sostenibilidad, integración tecnológica y capacidad de adaptación al consumidor definirán el éxito. Los centros que se transformen en plataformas de servicio, experiencia y logística serán los mejor posicionados para capturar el siguiente ciclo de crecimiento del retail.

3.3.6 *Tendencias globales*

- **Transición hacia centros de experiencia:** El retail físico evoluciona hacia espacios donde la relación, el entretenimiento y la cultura predominan sobre la compra transaccional. Los centros comerciales se posicionan como nodos sociales que buscan prolongar el tiempo de permanencia, aumentar la recurrencia y fortalecer la fidelización del visitante, integrando eventos, gastronomía y servicios complementarios que generan valor emocional.
- **Omnicanalidad:** Los centros comerciales funcionan como plataformas híbridas de visibilidad y logística para el e-commerce. La integración entre canales permite ofrecer click & collect, devoluciones ágiles, vitrinas para marcas digitales y fulfillment urbano. El centro comercial se convierte así en un componente estratégico de la cadena de suministro.
- **Desarrollos de uso mixto:** La integración de retail con vivienda, oficinas, salud, educación y entretenimiento maximiza la ocupación, mejora la resiliencia del activo y crea centralidades urbanas donde convergen múltiples actividades. Estos desarrollos enriquecen el entorno, aumentan la afluencia y permiten ciclos de actividad más amplios durante el día.
- **Sostenibilidad como estándar:** Las certificaciones ambientales, la eficiencia energética, el diseño climático pasivo y la gestión inteligente del agua y residuos se convierten en factores esenciales para atraer marcas globales e inversión institucional. La sostenibilidad mitiga riesgos regulatorios, mejora costos operativos y responde a consumidores que exigen entornos responsables.
- **Gestión del activo basada en datos:** La analítica predictiva, los sistemas de conteo inteligente, los mapas de calor y el seguimiento en tiempo real del rendimiento permiten optimizar el tenant mix, ajustar estrategias de marketing y maximizar la productividad del portafolio. Los activos gestionados con data son más eficientes, más competitivos.
- **Inteligencia artificial en gestión de activos:** La IA permite anticipar flujos de visitantes, optimizar el mix comercial, ajustar la operación y el mantenimiento de manera predictiva y mejorar la eficiencia energética. Al combinar modelos de machine learning con data operativa, los centros comerciales pueden aumentar rentabilidad, estabilidad operativa y capacidad de adaptación ante cambios del mercado.

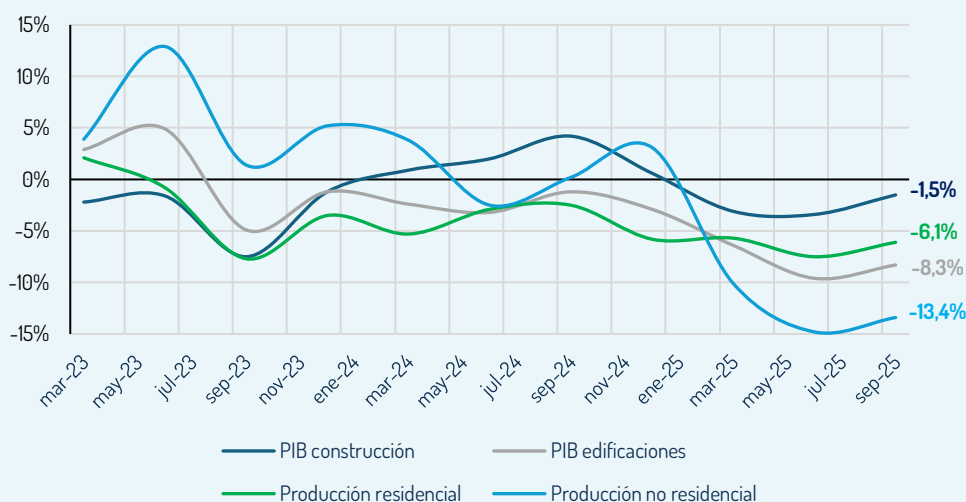
Recuadro 1. Dinámica del segmento de edificaciones no residenciales

El segmento de edificaciones no residenciales en Colombia ha experimentado una marcada desaceleración en lo corrido de 2025, reflejado en sus menores niveles de producción. Durante los primeros nueve meses del año, la actividad registró un decrecimiento promedio del 12,8%, al tiempo que el segmento residencial se contrajo en un 6,4%. Estos resultados le han restado dinámica al sector construcción, que al corte del tercer trimestre de 2025 registró una variación en su valor agregado del -1,5% (ver Gráfica R1.1). Este bajo dinamismo de la acti-

vidad no residencial en periodos recientes contrasta con las cifras observadas durante años anteriores cuando contribuyó a atenuar la caída del sector edificador, revelando así su importancia para el sector. Entre el tercer trimestre de 2022 y finales de 2024, el segmento no residencial mostró variaciones que estuvieron relativamente por encima de las del residencial. Particularmente, en 2023 y 2024 la producción no residencial logró crecer 5,9% y 1,2%, respectivamente, mientras que la producción en vivienda cayó 2,5% y 4,1%, en esos mismos años.

Gráfica R1.1 Crecimiento del PIB del sector edificaciones

Variaciones anuales de cada trimestre



Fuente: DANE – Cálculos Camacol

Nota: tasas de crecimiento en volumen con año de referencia 2015.

Un insumo fundamental para el cálculo del valor agregado de las edificaciones es el área causada, que desde inicios de 2025 ha registrado variaciones anuales negativas en el segmento no residencial. Durante el tercer trimestre del año, la caída fue del 7% con respecto al mismo trimestre de 2024. A nivel regional, en 14 de las 23 áreas urbanas con cobertura en el CEED se observaron reducciones en este indicador. Las principales variaciones negativas se registraron en Armenia (-44,3%), Pasto (-30,4%), Montería (-30,1%) y Valledupar (-27,1%). Mientras que en Neiva, Pereira y Santa Marta el crecimiento del indicador superó el 40%.

El enfriamiento de la actividad no residencial también se refleja en la evolución de las iniciaciones, cuyos niveles permanecen por debajo del área culminada (ver Gráfica R1.2). Tras la fuerte caída registrada durante la pandemia, los inicios de obra en este segmento se estabilizaron entre 2022 y 2023 (cortes a septiembre) en alrededor de 4,0 millones de metros cuadrados, un nivel similar al observado en 2019. No obstante, en el acumulado de doce meses a septiembre de 2025, los inicios de obra sumaron 3,7 millones de m^2 , lo que representa una disminución del 10% respecto al promedio de 2022-2023 y un ligero incremento del 2% frente al

Recuadro 1. Dinámica del segmento de edificaciones no residenciales

acumulado de septiembre de 2024.

Aunque esta cifra de iniciaciones muestra un repunte frente a los valores acumulados de meses previos de 2025, todavía se ubica por debajo del área culminada en aproximadamente 155 mil m^2 , aun cuando este último indicador se contrajo en un 12% frente a lo observado en septiembre de 2024. Esto ha llevado a que el área en construcción experimente un leve incremento del 1% para el periodo en cuestión.

Según usos, las iniciaciones de la administración pública, los hospitales y la educación son los destinos con mayores reducciones anuales, del 54%, 39% y 23%, respectivamente, al corte de septiembre de 2025. Si bien estos usos representan en conjunto el 11% del total del área iniciada no residencial, restaron a la variación anual del indicador cerca de 6,1 p.p., lo que fue contrarrestado por el aporte positivo del grupo Otros (6 p.p.), así como por las oficinas (2,7 p.p.), y en menor medida el comercio (0,3 p.p.).

Un aspecto que resaltar ante las menores cifras de iniciaciones en educación, admón., pública y hospita-

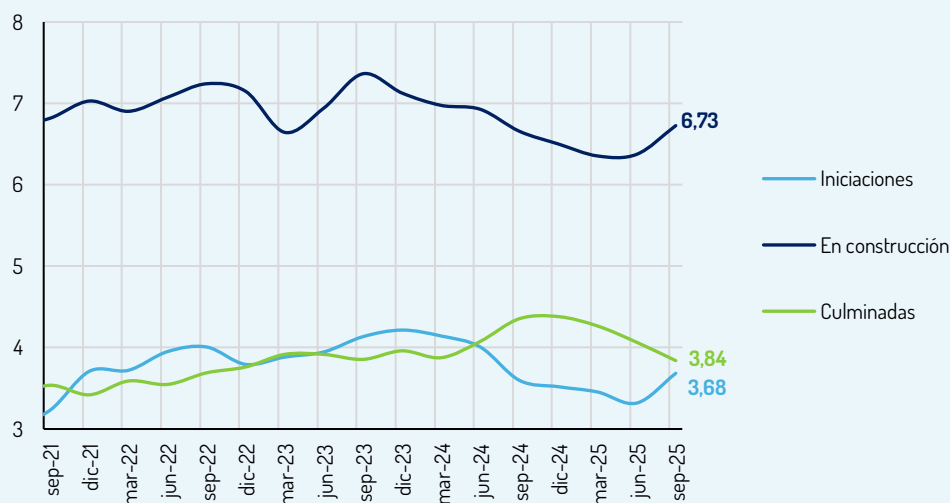
les, refleja la evolución de las ejecuciones en los presupuestos de inversión en estos segmentos. De acuerdo con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, entre 2023 y 2024 la ejecución promedio del presupuesto nacional en educación y en salud, protección social y trabajo cayó a 80% y 72%, frente a los promedios de 94% y 91% registrados entre 2015 y 2022. En 2025, de los recursos aprobados para infraestructura educativa (1,1 billones de pesos) y hospitalaria (888 mil millones de pesos), se ha ejecutado 51% y 22%, respectivamente, según el Mapa de Inversiones del DNP con corte a noviembre.

A pesar del panorama actual del segmento, existen factores que permiten pensar en un crecimiento en el mediano plazo. El país cuenta con una posición competitiva dentro del entorno regional en términos de precios promedio de renta y tasas de vacancia en sus principales mercados comerciales, logísticos y corporativos, lo que hace atractiva la inversión.

Ante esto, es clave impulsar la producción no residencial para la recuperación del sector edificador y para garantizar un crecimiento urbano equilibrado.

Gráfica R1.2 Actividad edificadora no residencial

Millones de metros cuadrados



Fuente: DANE – Cálculos Camacol3.5

Por Equipo Camacol

Glosario

Oficinas clase A+: son estructuras de alta calidad ubicadas en zonas corporativas demandadas, con acceso a servicios y transporte público y numerosas vías de acceso. Tienen sistemas avanzados de aire acondicionado y seguridad, con un mínimo de seis ascensores, certificaciones ambientales, acabados de lujo, amplias zonas comunes, y excelente accesibilidad. Cuentan con mínimo 12 pisos, grandes plantas de más de 1.500 metros cuadrados, compuestas por una o dos oficinas por planta, y tecnología de punta para garantizar confort y eficiencia.

Oficinas clase A: son estructuras de alta calidad en zonas corporativas clave, con sistemas avanzados de aire acondicionado y seguridad, certificaciones ambientales y áreas comunes cómodas. Cuentan con entre 8 y 10 pisos, con plantas mínimas de 1.000 metros cuadrados, compuestas por más oficinas con un intervalo de dos a cuatro por planta, acabados modernos, con un mínimo de cuatro ascensores y excelente accesibilidad.

Oficinas clase B: edificios cuyo tiempo de construcción está entre 21 y 25 años, alturas sencillas hasta los 2,5 metros, un espacio de parqueo por cada 50 metros cuadrados de oficina o superior y sistemas de seguridad básicos de acceso y contra incendios.

Parques industriales clase A+: tienen una vocación de tipo logístico, amplias vías internas y de acceso, parqueadero para tractocamiones, altos estándares de vigilancia y manejo de emergencias, sistema de control de acceso innovador, planta de tratamiento de aguas residuales y diferentes servicios para usuarios como restaurante, enfermería y báscula, entre otros. Las bodegas cuentan con altura libre de 11,5 metros como mínimo, resistencia de pisos de 4 toneladas/m², varios muelles de carga y redes contra incendios.

Parques industriales clase A: instalaciones de calidad que, aunque ligeramente inferiores a las de Clase A+, siguen siendo modernas y bien equipadas para operaciones eficientes. Ofrecen áreas de almacenamiento con altura máxima de 12 metros, muelles deprimidos, nivel afinado y resistencia máxima de 5 toneladas/m². Están equipadas con sistemas de *sprinklers* y amplios patios de maniobras, con una distribución eficiente de columnas y proximidad a vías principales.

Parques industriales clase B: instalaciones de calidad estándar, cuentan con infraestructuras de altura de nueve metros, sin muelles de carga ni pisos afinados, y resistencia inferior a 5 toneladas/m². Están equipados con extinguidores, patios de maniobras reducidos y mayor número de columnas. Con una antigüedad superior a los 15 años, se ubican en vías secundarias y ofrecen servicios adicionales limitados y áreas de almacenamiento inferiores al promedio del mercado.

BTS (built to suit): es un proyecto de construcción a la medida, es decir proyectos inmobiliarios contruidos para satisfacer las necesidades específicas de una empresa y su proceso productivo.

Centro comercial - Super Regional: son grandes complejos comerciales con un área superior a 45 mil metros cuadrados, diseñados para atraer y retener a un gran número de visitantes. Ofrecen una amplia gama de tiendas, incluyendo al menos tres grandes tiendas de marcas reconocidas, así como una variedad de servicios. Se destacan por su diseño atractivo y moderno, enfocado en la experiencia del cliente y una distribución que facilita el flujo peatonal. Estos centros comerciales tienen una alta importancia a nivel metropolitano y nacional.

Centro comercial – Regional: cuentan con un área entre 30 mil y 45 mil metros cuadrados y están diseñados para ofrecer una experiencia atractiva y cómoda, invitando a los visitantes a pasar tiempo y realizar compras. Su diseño eficiente, generalmente en forma de T, L o espina de pescado, facilita el flujo de tráfico peatonal. Cuentan con por lo menos dos tiendas ancla, como grandes almacenes y supermercados. Tiene una alta relevancia a nivel regional, atrayendo a consumidores de áreas circundantes.

Centro Comercial – Comunitario: se enfocan en la comodidad y accesibilidad, proporcionando una experiencia de compra rápida y conveniente. Con un área entre 12 mil y 30 mil metros cuadrados, tienen al menos una tienda clave, como un supermercado o una farmacia. Diseñados para la comunidad local, presentan un diseño sencillo y accesible, con espacios compactos y un diseño lineal o circular que facilita el tránsito.

Centro comercial – Strip mall: superficies de un solo piso, con tiendas dispuestas linealmente para fácil acceso peatonal y vehicular. Con más de 15 mil metros cuadrados de área, incluye amplio estacionamiento frente a las tiendas para mejor visibilidad desde la calle. Ofrece áreas comunes como plazas y espacios verdes, junto con zonas de recreo y música ambiental para una experiencia agradable.

Centro logístico: es el lugar en el que se realizan múltiples actividades necesarias y complementarias en la cadena de suministro.

A hand with pink nail polish holds a pair of silver pliers. The background is a blurred image of a house with a green fence. Overlaid on the image is a network diagram with white dots and lines, and several blue geometric shapes (triangles and polygons) of varying shades.

4

**PRINCIPALES TENDENCIAS
DE LA VIVIENDA
EN LATINOAMÉRICA**

El *Informe Urbano de América Latina y el Caribe 2024*, elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2024), ofrece un panorama actualizado sobre la situación urbana en la región. Esta se caracteriza por una marcada prevalencia de la concentración poblacional en las principales ciudades. En la actualidad, ocho de cada diez personas residen en áreas urbanas, lo que reafirma el papel estratégico de las ciudades como espacios centrales para el desarrollo económico, social y ambiental.

En la región se están produciendo una serie de cambios sociales y demográficos que tienen implicaciones sobre la demanda de vivienda, los equipamientos urbanos y los requerimientos de servicios públicos. En consecuencia, el informe identifica tendencias estructurales que los países deben considerar en sus políticas de desarrollo urbano, ya que estas definirán el comportamiento del sector edificador en el continente. Desde esta perspectiva, el presente capítulo analiza cómo Colombia se encuentra inmersa en dichas tendencias, con el propósito de identificar las principales dinámicas y desafíos que enfrenta el país en materia urbana, así como sus implicaciones para el sector edificador.

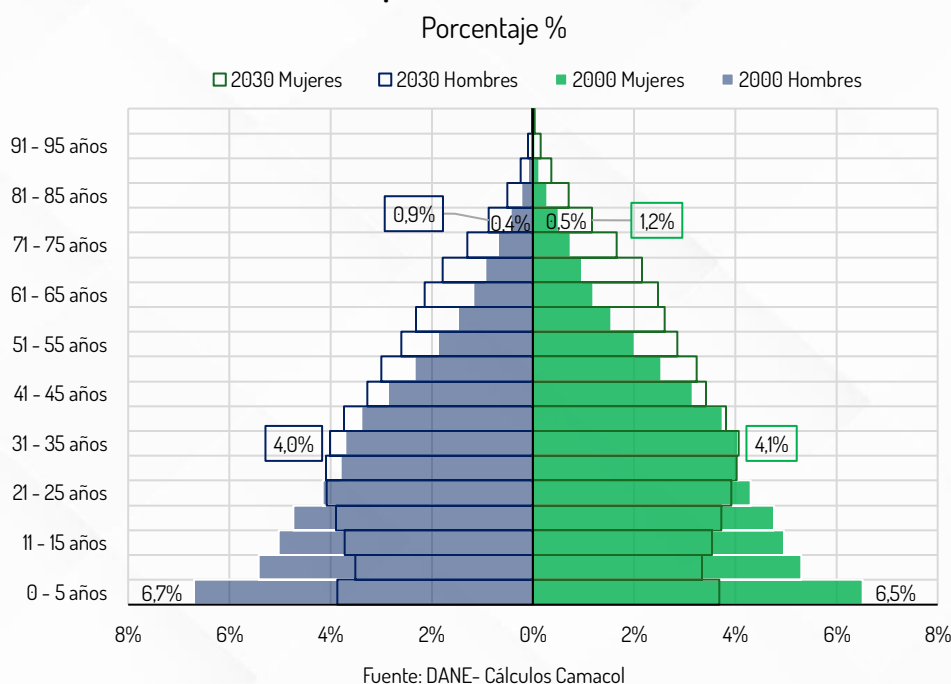
4.1. Envejecimiento de la población urbana y cambios en la estructura de los hogares

En esta primera tendencia, la Cepal (2024) señala que a pesar de las diferencias en el ritmo de la transición demográfica entre los países de la región las áreas urbanas muestran una tendencia común: cambios en la composición poblacional en los extremos de la distribución de edades. En promedio, en América Latina y el Caribe la participación de población menor a 15 años disminuyó 4,0 p.p. entre 2010 y 2022, mientras que la población de “60 años y más” aumentó en 3,4 p.p. durante el mismo periodo.

En el caso de Colombia, la pirámide poblacional del año 2000 evidencia que los grupos de edad entre 0 y 15 años concentraban la mayor proporción de habitantes (ver Gráfica 4.1). Ese año, este grupo representaba el 17,1% de los hombres y el 16,8% de las mujeres, lo que equivalía a aproximadamente 13,3 millones de personas. Sin embargo, las proyecciones para 2030 anticipan una disminución significativa: 11,1% en hombres y 10,6% en mujeres en este mismo rango etario, lo que implicaría a cerca de 1,5 millones de personas menos.

Este proceso ha acelerado la transformación de la estructura por edades en el país, reduciendo la base de la pirámide poblacional y ampliando sus segmentos medios y superiores. De hecho, entre 2022 y 2024, los nacimientos en el país han caído en promedio un 10 % anual, lo que confirma el avance hacia un envejecimiento demográfico más marcado en contraste con el periodo 2015–2021, cuando la reducción promedio anual era cercana al 1 %.

Gráfica 4.1 Pirámide poblacional en Colombia 2000 vs 2030



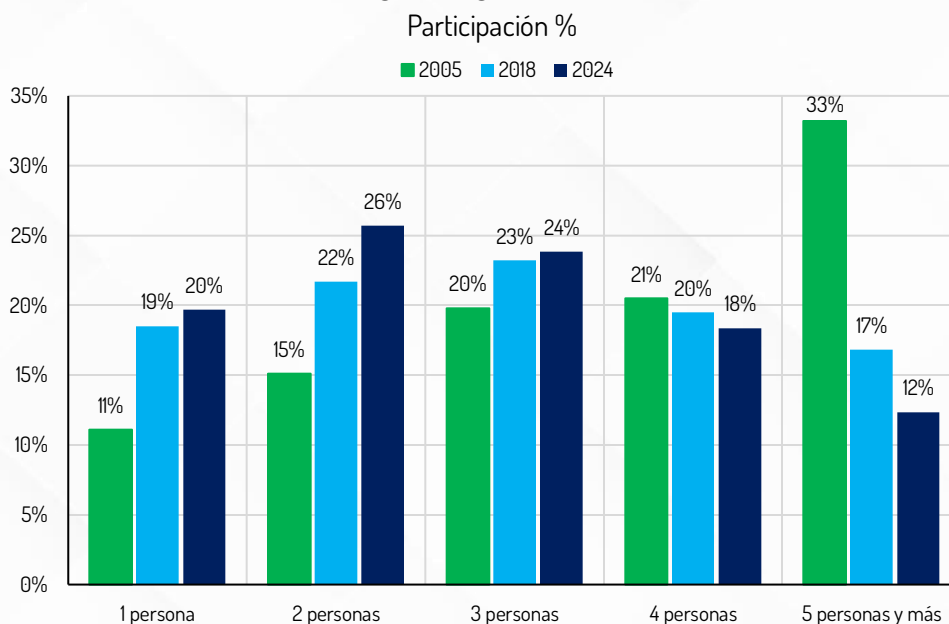
En consecuencia, estos cambios demográficos han transformado también las tipologías de los hogares urbanos. El modelo tradicional, caracterizado por hogares biparentales con hijos, ha dejado de ser el predominante, dando lugar a un crecimiento sostenido de las tipologías no tradicionales. De acuerdo con análisis de Bancolombia (2025), esta transición ha generado un cambio en las preferencias habitacionales, con una mayor demanda por viviendas más pequeñas, y con hogares que, en lugar de tener hijos, incorporan mascotas como parte de su dinámica familiar.

En este contexto, entre 2010 y 2022 se observa en la región un crecimiento significativo de los hogares unipersonales, los cuales aumentaron en 3,2 p.p., alcanzando el 14,1 % del total de hogares. Les siguen las parejas sin hijos, con un incremento de 1,9 p.p. (10,5 %), y los hogares monoparentales, que crecieron 1,8 p.p. hasta representar el 14,7 %. En contraste, aunque continúan concentrando la mayor participación (44,1 %), los hogares biparentales con hijos se redujeron en 5,0 p.p.

Este fenómeno no se restringe a determinados grupos de ingreso, sino que obedece a un cambio estructural en la composición de los hogares en toda la población. Al observar los datos por quintiles, la reducción de los hogares biparentales es generalizada, con caídas superiores a 3,9 p.p. en todos los estratos socioeconómicos. Finalmente, la expansión de estas nuevas tipologías ha impulsado una disminución del tamaño promedio de los hogares urbanos, que pasó de 3,8 a 3,4 personas entre 2010 y 2022 en la región (Cepal, 2024).

Colombia sigue esta misma tendencia, en 2024 los hogares unipersonales y los conformados por dos personas representaron el 46 % del total, lo que evidencia un aumento sostenido frente a 2005 y 2018 (ver Gráfica 4.2). En contraste, los hogares más numerosos, de cuatro y cinco o más personas, redujeron su participación al 30 % en 2024, luego de representar cerca del 54 % en 2005. Esta transformación en la estructura de los hogares refleja no solo los efectos de la transición demográfica, sino también los cambios en los patrones de convivencia, la autonomía individual y las dinámicas urbanas contemporáneas.

Gráfica 4.2 Hogares según tamaño en Colombia



Fuente: DANE- Cálculos Camacol

4.2. Aumento de barrios marginales y persistencia de la pobreza urbana

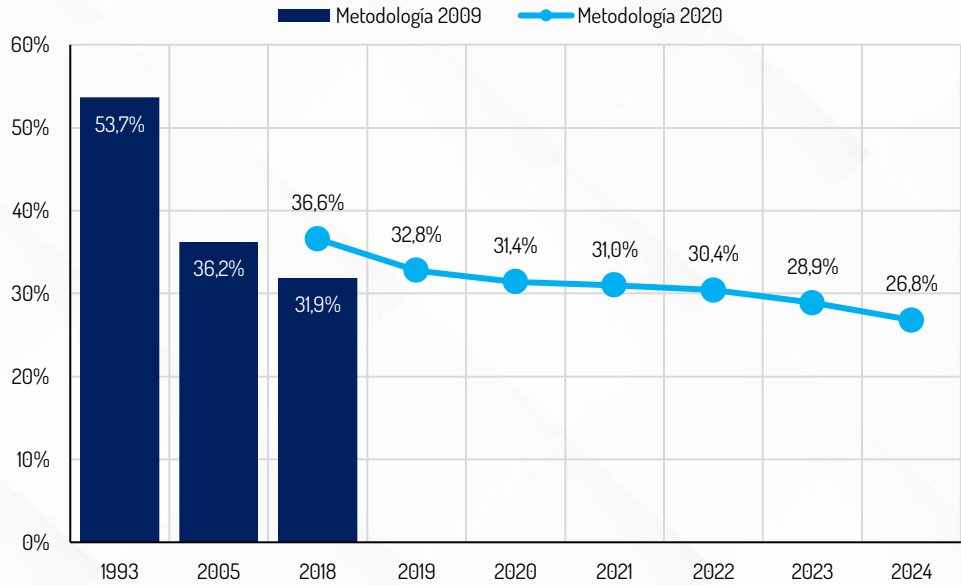
Tanto la pobreza urbana como la pobreza extrema presentan una tendencia similar. Ambas registraron un repunte significativo en 2019 como consecuencia del impacto de la pandemia, aunque en el caso de la pobreza extrema este aumento ya se observaba desde años previos. Para 2022, los niveles de pobreza disminuyeron y retornaron a cifras cercanas a las registradas antes de la crisis sanitaria (alrededor del 25%); sin embargo, la pobreza extrema aún no ha alcanzado dichos niveles y se mantiene en valores históricamente elevados, superiores al 10 %. Esto evidencia una recuperación socioeconómica parcial, con rezagos más pronunciados en los hogares de mayor vulnerabilidad.

En este sentido, la desigualdad y la pobreza siguen siendo rasgos estructurales de las ciudades latinoamericanas, estrechamente vinculados con la expansión de los asentamientos informales y el déficit de vivienda adecuada. Las urbes enfrentan hoy fuertes presiones demográficas y múltiples crisis interconectadas (climática, sanitaria, laboral, educativa y del costo de vida) que han limitado la capacidad de respuesta de los gobiernos locales. Además, la reducción de los recursos fiscales ha restringido la inversión en planificación, desarrollo de vivienda asequible y servicios urbanos.

Esta situación se refleja en la evolución de la población que habita en barrios con déficit habitacional. De acuerdo con la Cepal, a comienzos del siglo XXI la región logró avances significativos, en quince años redujo a la mitad la proporción de población en asentamientos precarios pasando del 31,9 % en 2000 al 17,0 % en 2016. No obstante, desde entonces se evidencia un estancamiento, entre 2016 y 2022 la proporción se ha mantenido prácticamente invariable (16,9 %), lo que muestra una ralentización del progreso en la mejora de las condiciones habitacionales urbanas.

En Colombia, la brecha entre la formación de hogares y la producción formal de vivienda sigue siendo amplia, por lo que las carencias habitacionales continúan siendo elevadas y persistentes. En la Gráfica 4.3 se observa que, aunque el déficit habitacional total se redujo en 9,8 p.p. respecto a 2018, para 2024 aún alcanzaba el 26,8 % a nivel nacional, lo que equivale a 4,9 millones de personas. Esto significa que más de una cuarta parte de los hogares del país siguen enfrentando condiciones de vivienda inadecuada de tipo cuantitativo o cualitativo.

Gráfica 4.3 Déficit habitacional en Colombia



Fuente: DANE- Cálculos Camacol

Nota: Datos censales en 1993, 2005 y 2018. Desde 2019 el dato se calcula con la Encuesta de Calidad de Vida -ECV

La situación se torna aún más desafiante si se considera que, según las proyecciones del DANE, para 2035 el número de hogares en las cabeceras municipales alcanzará aproximadamente 18,3 millones, lo que implica un incremento de 3,7 millones frente a 2025. En promedio, esto equivale a la formación de 372 mil nuevos hogares por año, una cifra muy superior a las 112.406 unidades de vivienda iniciadas en los últimos doce meses con corte a octubre de 2025 (Coordenada Urbana, 2025). Es decir, si esta dinámica persiste, más de la mitad de la demanda habitacional se estará atendiendo por vías informales, lo que representa una dificultad para contener el déficit habitacional y obtener una mejora en los indicadores de pobreza.

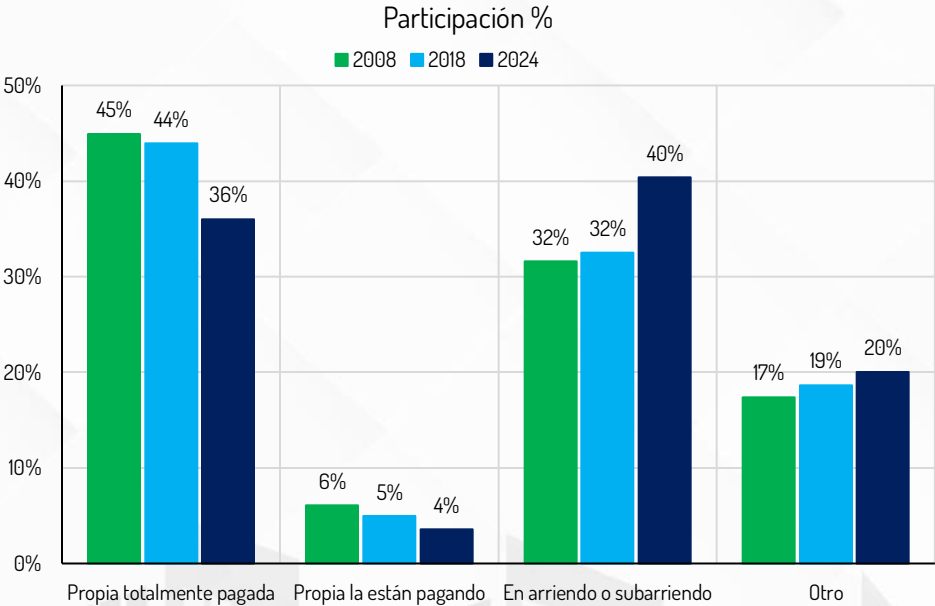
4.3. Estancamiento en las tasas de propiedad de vivienda

La primera cifra que destaca en el informe de la CEPAL es la reducción de la propiedad de vivienda en zonas urbanas en América Latina y el Caribe, que pasó del 68,5 % en 2010 al 66 % en 2022. En contrapartida, se fortaleció la tendencia hacia el alquiler que aumentó del 18,6 % al 20,5 % en el mismo periodo. A primera vista, esta dinámica podría interpretarse como un cambio en las preferencias de los hogares; sin embargo, también refleja la problemática de asequibilidad de la vivienda según los niveles de ingreso. La proporción de hogares propietarios es considerablemente menor en los quintiles más bajos, y la reducción en la participación de propietarios afecta con

mayor intensidad a estos grupos. Entre 2010 y 2022, el porcentaje de hogares propietarios disminuyó en 4,8 puntos porcentuales en el primer quintil y en 2,5 p.p. en el segundo, lo que evidencia una pérdida progresiva de acceso a la vivienda propia entre los hogares de menores ingresos (Cepal, 2024).

Al observar las diferencias de la propiedad entre los países de la región, se observa que Colombia es el país con menor porcentaje en la tenencia de propiedad privada de la vivienda, en 2021 registró que la población urbana propietaria solo representa alrededor del 35,4%, eso son 30,6 p.p. menos que el promedio de la región (Cepal, 2014). Estas cifras son consistentes con las del DANE, que registran que en el 2024 la propiedad llega al 36%, mientras la modalidad de arrendamiento cobra mayor relevancia con el 40% (ver Gráfica 4.4).

Gráfica 4.4 Hogares según tenencia de la vivienda en Colombia



Fuente: DANE- Cálculos Camacol

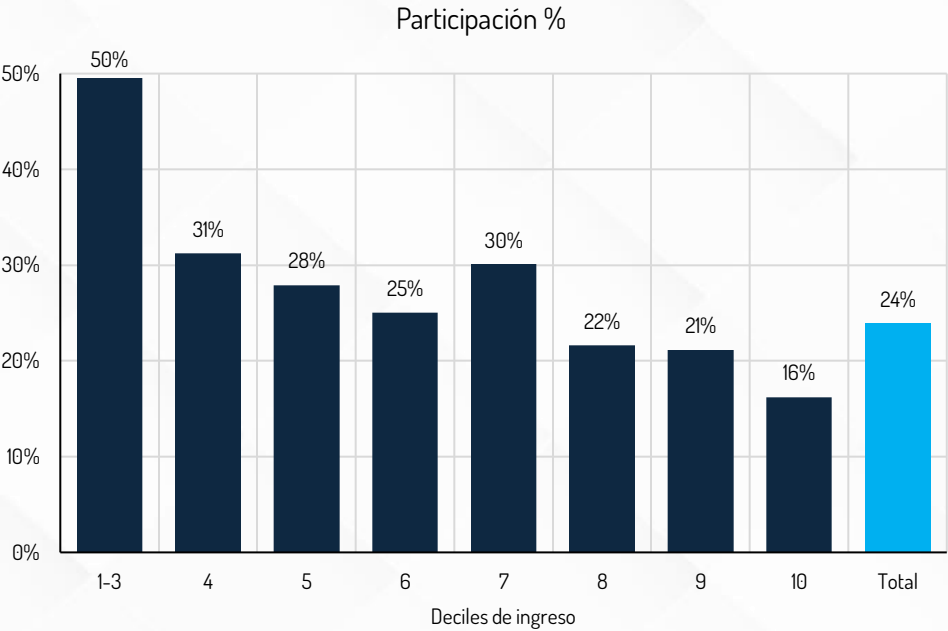
Nota: La categoría *Otros* incluye las modalidades de usufructuario, ocupante de hecho y propiedad colectiva.

4.4. La vivienda representa una proporción significativa del consumo de los hogares

El acceso a vivienda asequible ya sea en venta o en alquiler, se ha convertido en un desafío global que se intensificó tras la pandemia, incluso en economías desarrolladas (FMI, 2024). Este deterioro responde, en gran medida, al aumento de los costos de financiamiento derivado del endurecimiento monetario implementado por los bancos centrales para contener la inflación. A ello se suma la limitada oferta habitacional y la elevada demanda impulsada por la acelerada formación de nuevos hogares. Para América Latina y el Caribe el gasto destinado a la vivienda en la región muestra tendencias divergentes entre los países, según la Cepal (2024) en Panamá, República Dominicana, México, Uruguay, Colombia y Brasil el gasto en vivienda y servicios públicos supera el 15 %, mientras que en Perú y Argentina este indicador se encuentra alrededor 10 %.

De acuerdo con lo anterior, Colombia se evidencia una marcada desigualdad en la carga del gasto en vivienda según el nivel socioeconómico; en promedio los hogares destinan el 24 % de sus ingresos al pago del arriendo, sin embargo, este porcentaje se eleva hasta el 50 % entre los hogares de menores ingresos, particularmente en los tres primeros deciles. De hecho, se observa que a medida que aumenta el nivel de ingreso, el peso del arriendo dentro del presupuesto familiar disminuye de forma proporcional (ver Gráfica 4.5).

Gráfica 4.5 Pago en arriendo como porcentaje del ingreso por deciles en Colombia



Fuente: DANE- Cálculos Camacol

Nota: 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.

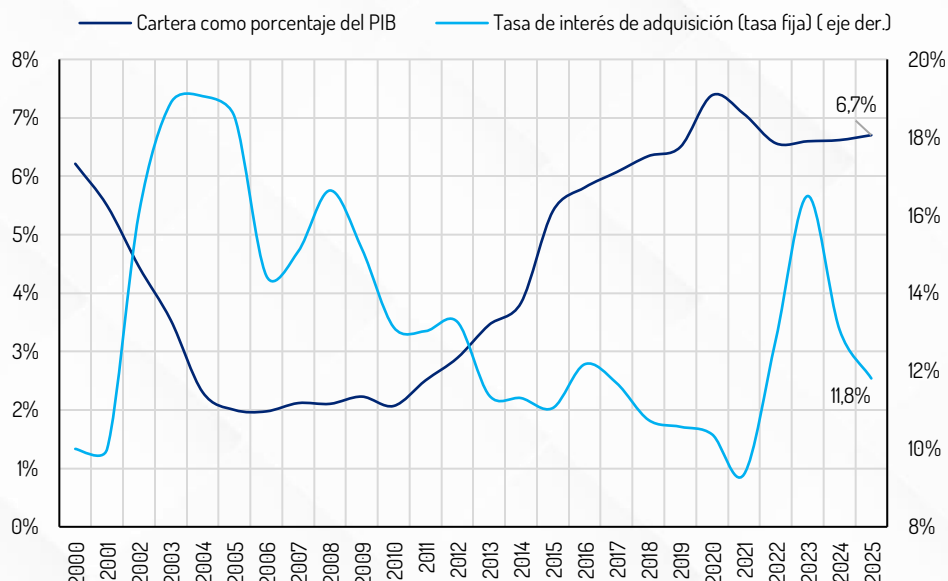
4.5. Crecimiento de las carteras hipotecarias, a pesar de las condiciones crediticias restrictivas

Tras la pandemia, los gobiernos latinoamericanos endurecieron las condiciones crediticias, lo que derivó en un aumento generalizado de las tasas de interés. Aunque los créditos hipotecarios son de largo plazo y unas tasas nominales más elevadas pueden dificultar tanto el acceso al financiamiento como el cumplimiento de los compromisos adquiridos, no se observó una contracción proporcional en el tamaño de las carteras hipotecarias. No obstante, persiste una marcada heterogeneidad entre los países de la región en cuanto al tamaño y la profundización de sus mercados hipotecarios. Chile y Panamá encabezan Latinoamérica, con carteras que superan el 20 % del PIB, reflejando sistemas financieros más desarrollados y consolidados.

En un nivel intermedio se encuentran Brasil, Colombia, México y Perú, cuyos saldos se ubican entre el 6 % y el 10 % del PIB, lo que evidencia un grado de profundización más limitado. En el extremo opuesto, Argentina mantiene una participación persistentemente baja, inferior al 1 %, lo que revela la escasa inserción del crédito hipotecario en su estructura financiera. En el caso colombiano, a inicios del siglo la cartera hipotecaria como proporción del PIB

experimentó una caída abrupta, descendiendo hasta el 2 % en 2006 (ver Gráfica 4.6). Desde entonces, el indicador ha mostrado una recuperación gradual, alcanzando el 6,7 % del PIB en 2025; un nivel similar al de mediados de los años noventa, aunque aún por debajo del pico previo a la crisis del COVID-19. Esta lenta profundización ha tenido lugar en un contexto de alta volatilidad en las tasas de interés de adquisición de vivienda, lo que confirma la elevada sensibilidad del crédito hipotecario frente a los ciclos macroeconómicos y financieros.

Gráfica 4.6 Profundización de la cartera hipotecaria y tasa de interés en Colombia



Fuente: Banrep, DANE y Superfinanciera - Cálculos Camacol

Nota: Para el cálculo de la profundización de cartera, el PIB de 2025 corresponde al valor acumulado de los últimos doce meses con corte a septiembre.

4.6. Costos de construcción que se estabilizan en niveles elevados

Durante la pandemia se produjeron fuertes disrupciones en las cadenas de suministro a nivel global, lo que tuvo un impacto significativo en los costos asociados a la vivienda. En América Latina, la mediana regional muestra que en 2020, 2021 y 2022 los costos de construcción superaron sistemáticamente la inflación. En el acumulado 2020-2024, mientras el IPC aumentó un 27,7 %, los costos de construcción lo hicieron en un 36,0 %. Este encarecimiento relativo de la vivienda constituye un desafío persistente para la región, pues restringe la oferta habitacional y reduce la efectividad de los estímulos económicos orientados a mejorar el acceso a la vivienda.

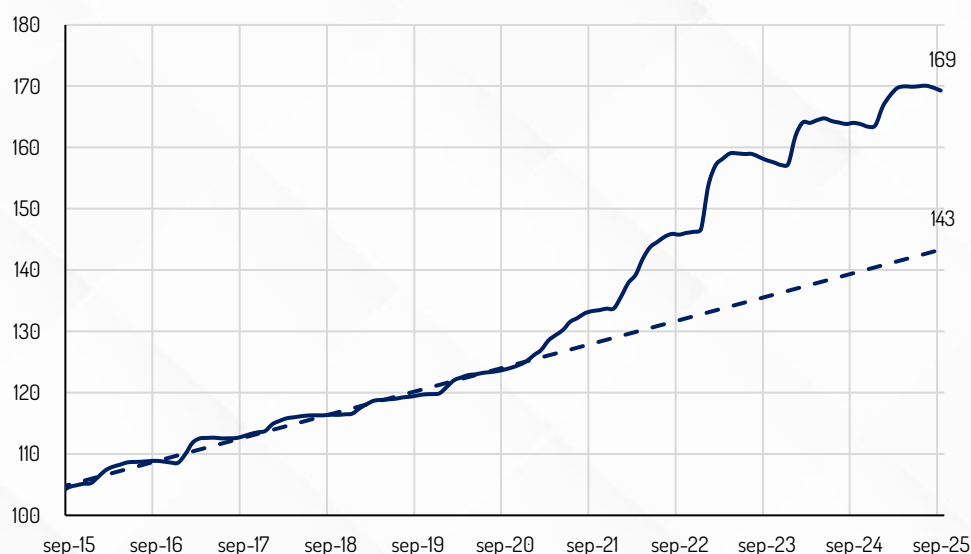
En el caso colombiano, se estima que los costos directos de construcción (materiales, mano de obra y maquinaria) se encuentran actualmente 18,1 % por encima del nivel que habrían alcanzado si hubieran seguido la tendencia histórica previa a la pandemia, lo que evidencia un encarecimiento estructural que continúa ejerciendo presión sobre los precios de la vivienda (ver Gráfica 4.7). En los últimos años, los componentes de mano de obra y materiales han sido los principales impulsores del crecimiento del indicador.

Adicionalmente, las presiones sobre los costos que enfrenta el sector vivienda también provienen de otros factores relevantes. Entre ellos se destacan el incremento en los precios del suelo, el costo asociado a trámites y licencias,

la implementación de normativas técnicas, y, más recientemente, la aplicación de medidas arancelarias a la importación de insumos. En conjunto, estos elementos han afectado la viabilidad financiera de los proyectos habitacionales en ejecución y han dificultado la estructuración de nuevos desarrollos, especialmente en el segmento VIS, que está sujeto a topes máximos de precio.

Gráfica 4.7 Índice de costos de la construcción de vivienda

Base diciembre de 2014 = 100 – Línea punteada tendencia calculada entre diciembre de 2014 y diciembre de 2020



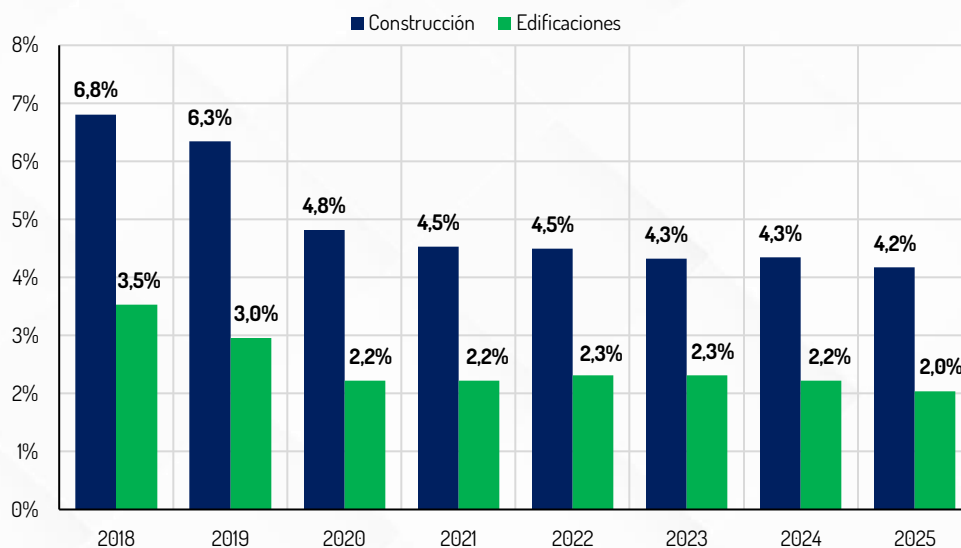
Fuente: DANE- Cálculos Camacol

4.7. La construcción pierde participación en el PIB regional

La medición de la generación de valor agregado en el sector de la construcción es un indicador clave, no solo por su aporte económico, sino también por su capacidad de generar empleo directo, dinamizar cadenas de valor de subsectores encadenados, reducir el déficit habitacional y facilitar el acceso a la vivienda. La información revela que en América Latina ha habido una reducción gradual en la participación de este sector dentro del PIB alcanzando su nivel más bajo en 2020 con un valor inferior al 5 %, coincidiendo con los efectos de la pandemia.

En Colombia, aunque el crecimiento de la economía mantiene variaciones positivas, el sector de la construcción no ha logrado acompañar esta dinámica y registra una contracción acumulada del 3,3 % en 2025. Esta desaceleración se hace aún más evidente al observar el comportamiento del valor agregado del sector edificador, que en el año corrido presenta una caída del 8,1 %, completando así dos años consecutivos de contracciones. En particular, la participación de la construcción en el valor agregado total, tal como se muestra en la Gráfica 4.8, se ha reducido del 6,8 % en 2018 al 4,2 % en 2025, mientras que la del sector edificador pasó del 3,5 % al 2,0 % en el mismo periodo.

Gráfica 4.8 Participación del valor agregado en la construcción



Fuente: DANE- Cálculos Camacol

Nota: La información correspondiente al año 2025 hace referencia a datos acumulados en lo corrido del año.

4.8. Reflexiones finales

En conclusión, Colombia se encuentra inmersa en las principales tendencias regionales de urbanización y acceso a vivienda observadas en América Latina y el Caribe, lo que evidencia que el desarrollo de las ciudades está condicionado por transformaciones estructurales de alcance regional. No obstante, el país también presenta particularidades propias que acentúan o aceleran ciertos procesos. La rápida transición demográfica ha impulsado una transformación en la estructura de los hogares, que ahora son más pequeños y diversos en comparación con el modelo tradicional biparental, y por lo tanto continua la demanda de vivienda elevada en las ciudades.

Esta situación ha generado como efectos; por un lado, la persistencia del déficit habitacional, que reproduce condiciones de pobreza y desigualdad, y por el otro, el aumento de la modalidad de arriendo, en detrimento de la propiedad formal. Este cambio se explica, en buena medida, por el costo relativo de la vivienda frente a los ingresos de los hogares, lo que afecta la asequibilidad, especialmente entre los sectores más vulnerables.

Asimismo, la leve profundización del crédito hipotecario que se mantiene por debajo del 10 % del PIB, junto con tasas de interés y costos de construcción persistentemente elevados, limitan la recuperación del sector. En conjunto, estos factores han derivado en una pérdida de participación de la construcción dentro del PIB, particularmente del segmento edificador, evidenciando la necesidad de políticas urbanas y habitacionales más integrales y sostenibles.

Referencias

- Banco de la República. (2025). *Tasas de colocación por modalidad de crédito*. Obtenido de https://suameca.banrep.gov.co/estadisticas-economicas-back/reporte-oac.html?path=%2FEstadisticas_Banco_de_la_Republica%2F2_Tasas_de_interes_y_sector_financiero%2F11_Tasas_de_colocacion%2F4_Tasas_de_colocacion_historico_por_modalidad_de_credito_semanal
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2024). *Informe urbano de América Latina y el Caribe 2024*. Santiago.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). (2024). *Encuesta Nacional de Calidad de Vida (ECV) 2024*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/calidad-de-vida-ecv/encuesta-nacional-de-calidad-de-vida-ecv-2024>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). (2024). *Pobreza y desigualdad*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-y-desigualdad>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). (2025). *Índice de Costos de la Construcción de Edificaciones (ICOCED)*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-costos-de-la-construccion-de-edificaciones-icoced>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). (2025). *Producto Interno Bruto (PIB) nacional trimestral*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/pib-informacion-tecnica>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane). (2025). *Proyecciones de Población y Estudios Demográficos (PPED)*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>
- Fondo Monetario Internacional. (2024). *La crisis de asequibilidad de la vivienda*. Obtenido de <https://www.imf.org/es/publications/fandd/issues/2024/12/the-housing-affordability-crunch-deniz-igan>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2025). *Evolución cartera de créditos*. Obtenido de <https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/60950/informes-y-cifras/cifrasestablecimientos-de-credito/informacion-periodica/mensual/evolucion-cartera-de-creditos-60950/>

An abstract graphic featuring three white, rectangular buildings with a grid of square windows, tilted at various angles. They appear to be rising from a globe that shows a map of the Americas. The background is a light purple/pink color, overlaid with a network of white lines and dots, and various blue and white geometric shapes like triangles and polygons. A large, dark blue number '5' is positioned on the right side, partially overlapping the buildings and the globe.

5

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA VIVIENDA

El mercado de vivienda en Colombia ha cambiado su configuración. Lo que durante décadas fue un sector considerado como no transable dentro del sistema económico hoy se mueve entre fronteras, regiones y plataformas digitales. El aumento sostenido de la migración colombiana, el crecimiento histórico de las remesas, la movilidad de compradores entre departamentos y la creciente expansión del modelo de las rentas cortas está redefiniendo la forma en que la vivienda se demanda, se adquiere y se utiliza.

Estos procesos, que incluyen la participación de compradores no residentes, la circulación interdepartamental y la consolidación del uso turístico de inmuebles residenciales, evidencian una transformación estructural en la que la vivienda deja de ser únicamente un bien ligado al lugar de residencia y pasa a convertirse en un activo inmerso en redes globales y nacionales de inversión, de movilidad y uso temporal.

El presente capítulo analiza estas dinámicas con base en la información de una operación de recolección especial del sistema de Coordinada Urbana sobre internacionalización de la vivienda y dinámicas del mercado interregional. Asimismo, esboza información complementaria de los alojamientos de corta duración que ofrece una perspectiva adicional sobre relación entre vivienda y turismo. En conjunto, el capítulo busca describir cómo la vivienda en Colombia se ha integrado a flujos más amplios de inversión y movilidad, y cuáles son las oportunidades que surgen de esta evolución para ampliar la frontera de inversión en el mercado de vivienda.

5.1 Internacionalización de la vivienda

La internacionalización de la vivienda consiste en promover la adquisición de vivienda nueva en Colombia por parte de personas que no residen en el país, aprovechando ventajas comparativas como las condiciones cambiantes favorables y la digitalización de los procesos de comercialización. El público objetivo incluye tanto a los colombianos que viven en el exterior como a los extranjeros no residentes interesados en adquirir una vivienda en el territorio nacional. Esta tendencia ha cobrado fuerza y se proyecta como uno de los principales motores del mercado de vivienda, impulsada por dos factores clave interconectados: la intensificación de los procesos migratorios de colombianos tras la pandemia y el crecimiento sostenido de las remesas.

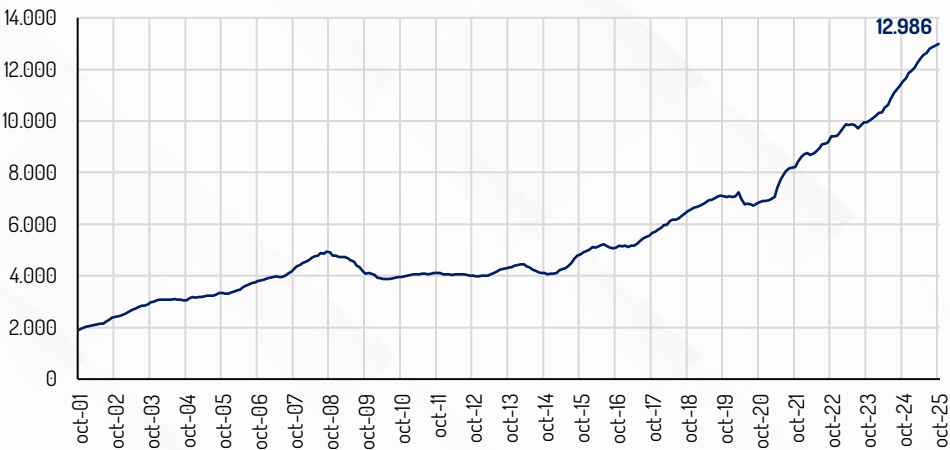
Desde 2021 el país registra un incremento sostenido en las salidas netas de población, con aumentos particularmente altos en 2022 y 2023, cuando el flujo migratorio ascendió a 547 mil y 446 mil personas, respectivamente (Migración Colombia, citado en Banco de la República, 2024). Este comportamiento coincide con la expansión de las remesas, que superaron los 10 mil millones de dólares en 2023 y alcanzaron un acumulado de 12.986 millones de dólares en los doce meses a octubre de 2025 (Banco de la República, 2025). A ello se suma el crecimiento del número de hogares receptores, que pasó de 1,64 millones en 2021 a 2,1 millones en junio de 2024, mientras el monto promedio mensual remitido se ha mantenido alrededor de 480 dólares (Banco de la República, 2024). En conjunto, estas dinámicas reflejan un aumento tanto en el volumen de recursos enviados desde el exterior como en la cantidad de hogares que se benefician de ellos.

Las remesas tienen efectos directos sobre el mercado de vivienda. Su participación en el ingreso disponible de los hogares llegó a 3,6% y al consumo de los hogares a 3,9% en 2023 (Banco de la República 2024). Además, se estima que un incremento del 10% en el valor de las remesas se asocia con un aumento de entre 2,5% y 3,0% en las ventas acumuladas a doce meses (Bancolombia, 2025). Esto confirma que los recursos enviados desde el exterior

fortalecen la capacidad de los hogares para participar en el mercado de vivienda y contribuyen a explicar el crecimiento de las compras de no residentes.

Gráfico 5.1 Evolución de las remesas hacia Colombia

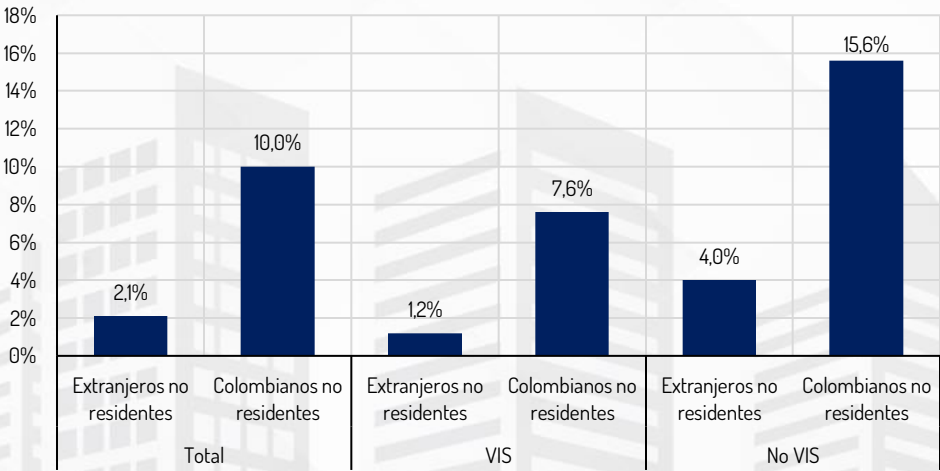
Millones de dólares, acumulado 12 meses



Fuente: Banco de la República – Cálculos Camacol

Gráfica 5.2 Participación de las ventas a residentes en el exterior

Porcentaje – Censo noviembre de 2025



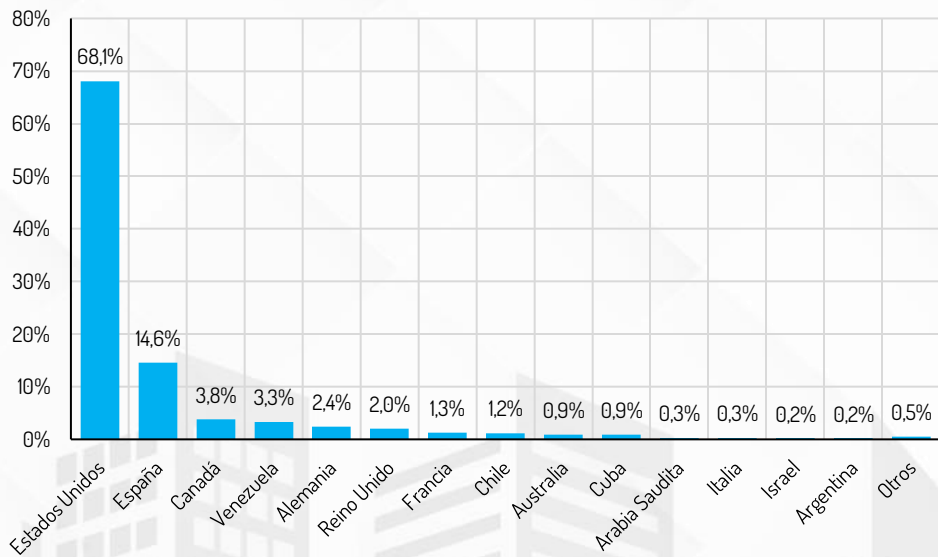
Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

El seguimiento reciente de los flujos de capital provenientes del exterior y su relación con el mercado de vivienda ha llevado a Camacol a consolidar un ejercicio sistemático de medición de la demanda de no residentes. En este contexto, Coordinada Urbana realizó en noviembre de 2025 la tercera medición de ventas internacionales e

interregionales¹³, actualización que complementa los resultados previamente divulgados en el Informe Económico 121 y en Datos que Construyen 09. Se encuentra que el 12,1% de las ventas de vivienda nueva en el país corresponde a compradores que no residen en Colombia. De este total, el 2,1% proviene de extranjeros no residentes y el 10,0% de colombianos en el exterior. Al segmentar por tipo de vivienda, la participación de compradores no residentes alcanza el 8,8 % en la VIS (1,2% extranjeros y 7,6% colombianos) y el 19,6% en la No VIS (4,0% extranjeros y 15,6% colombianos), lo que evidencia una preferencia marcada por la compra de unidades de mayores rangos de precio.

La composición geográfica de las compras realizadas por extranjeros no residentes muestra una marcada concentración en pocos países, con predominio de mercados emisores consolidados. En este grupo, Estados Unidos representa el 68,1% del total de las operaciones, seguido por España (14,6 %), Canadá (3,8%), Venezuela (3,3%) y Alemania (2,4%). Otras procedencias, entre las que se encuentran Reino Unido, Francia, Chile y Australia, registran participaciones individuales inferiores al 2%.

Gráfico 5.3 Procedencia de compradores extranjeros no residentes
Participación porcentual – Censo noviembre de 2025



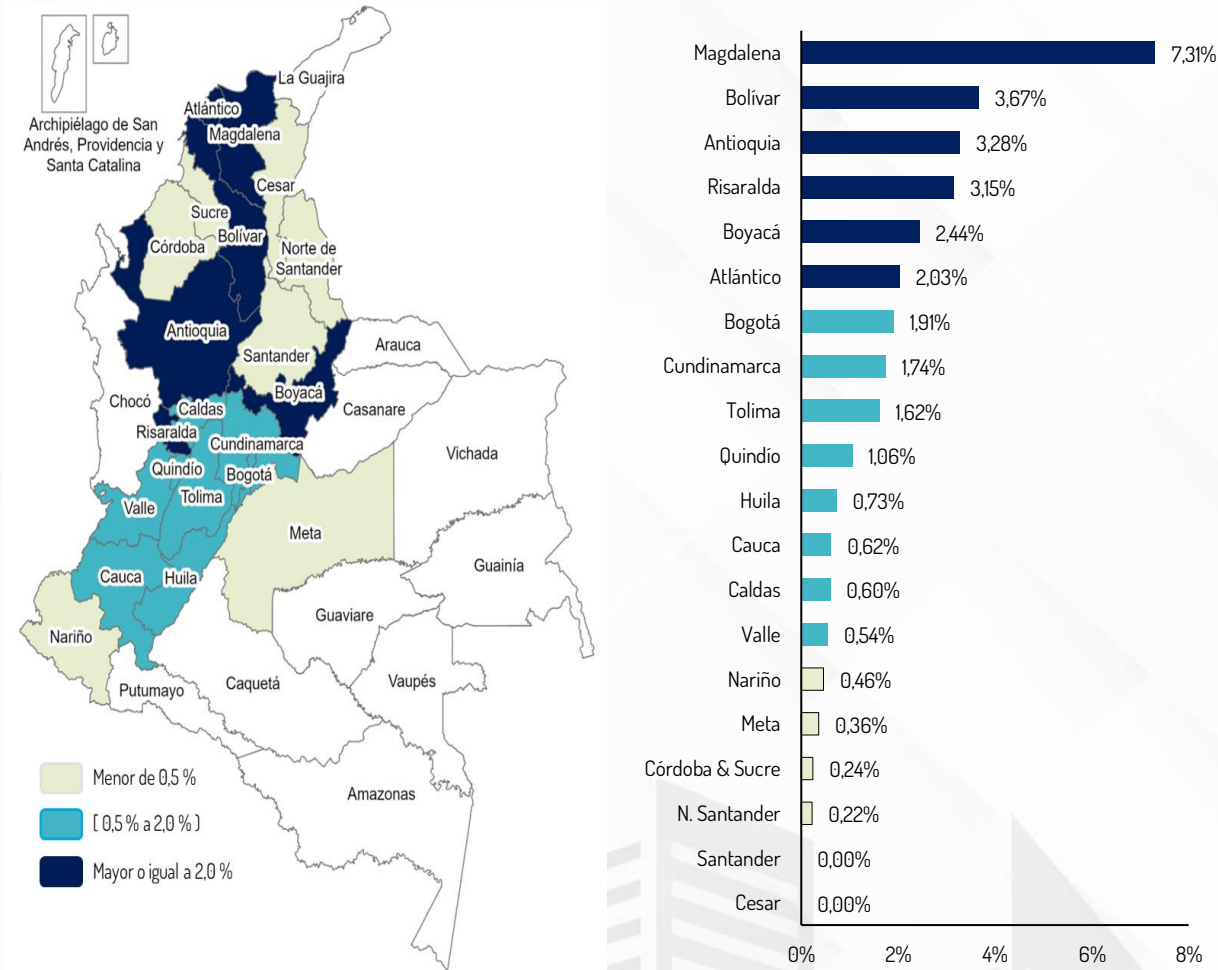
Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

La mayor incidencia de ventas dirigidas a extranjeros no residentes se presenta en la región Caribe, encabezada por Magdalena, donde este grupo representa el 7,31% del total de la comercialización, seguida por Bolívar (3,67%) y Atlántico (2,03%). En el eje compuesto por Antioquia (3,28%) y Risaralda (3,15%) también se registra participación

13 Los resultados de este documento se basan en la consolidación de los censos especiales de julio de 2024 y abril y noviembre de 2025. La información proviene de encuestas aplicadas a proyectos de vivienda con unidades lanzadas y aún no entregadas, ya sea en preventa o en construcción, tomando como referencia la última fecha disponible en cada recolección. Se indaga por la participación de las ventas dirigidas a extranjeros no residentes, colombianos no residentes (incluyendo aquellos cuyo cierre financiero se realiza con ingresos por remesas), hogares residentes en un departamento distinto al del proyecto y hogares residentes en el mismo departamento. En la medición de abril de 2025 no se contó con información de las regionales de Cauca y Valle, y en la medición de noviembre de 2025 no se recibió información de la regional de Cauca.

destacada, mientras que Boyacá (2,44%), Bogotá (1,91%), Cundinamarca (1,74%) y Tolima (1,62%) conforman un grupo intermedio. En el resto de los departamentos, la participación se mantiene por debajo del 1,1%.

Mapa 5.1 Porcentaje promedio de ventas a extranjeros no residentes
Censo noviembre de 2025

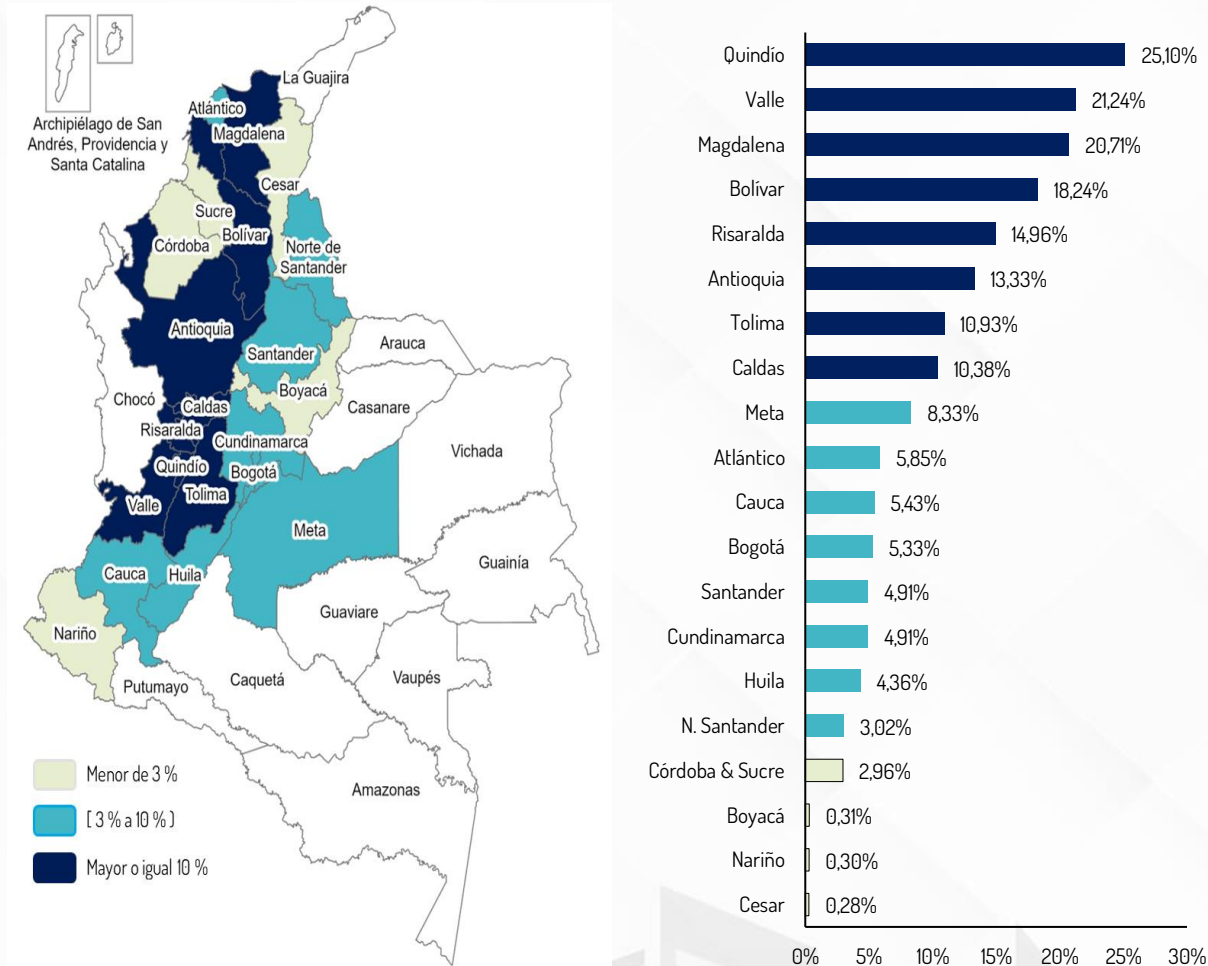


Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

En el caso de los colombianos no residentes, la mayor participación se concentra en el Eje Cafetero, suroccidente y costa caribe, con Quindío (25,10%) y Valle del Cauca (21,24%) como principales receptores, seguidos por Magdalena (20,71%) y Bolívar (18,24%). En un segundo grupo se ubican Risaralda (14,96%), Antioquia (13,33%), Tolima (10,93%), y Caldas (10,38%) mientras que los demás departamentos registran indicadores inferiores al 10%.

Mapa 5.2. Porcentaje promedio de ventas a colombianos no residentes en Colombia

Censo noviembre de 2025

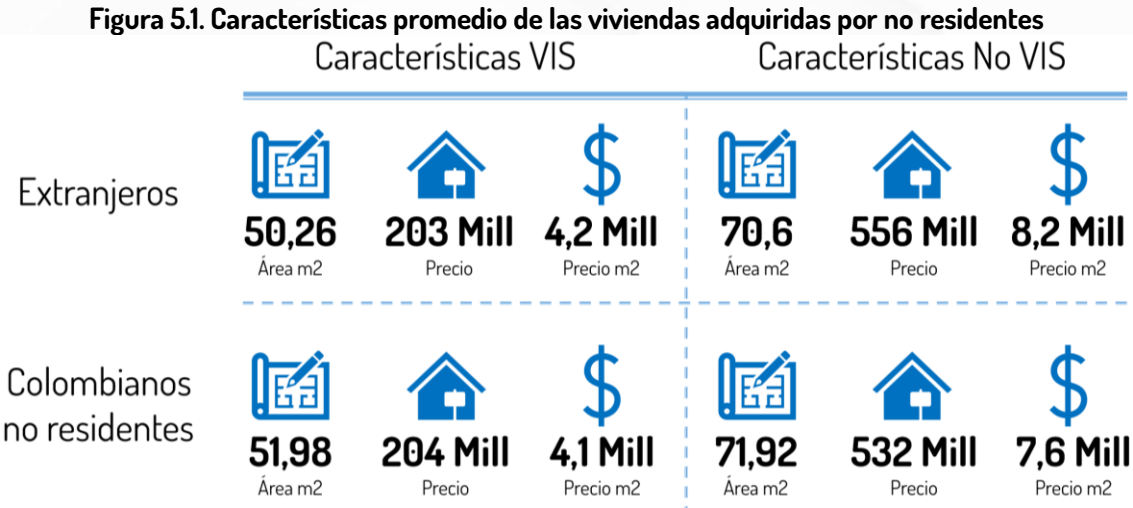


Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

Al contrastar las características de las unidades adquiridas por compradores no residentes con las de quienes residen en el país, se observa un comportamiento diferenciado según el segmento. En el caso de la vivienda VIS, las unidades compradas por extranjeros y colombianos no residentes presentan tamaños y configuraciones similares entre sí y frente a las ventas a hogares residentes. El área promedio se sitúa en 50,26 m² para compradores extranjeros y 51,98 m² para colombianos no residentes, mientras que las ventas a hogares residentes alcanzan 50,89 m².

En materia de valores si hay algunas diferencias, el precio total promedio registra 203,03 millones de pesos en extranjeros y 203,97 millones de pesos en colombianos no residentes, frente a 179,74 millones para los residentes. El indicador de precio por metro cuadrado se ubica en 4,23 millones para compradores extranjeros, 4,09 millones para colombianos no residentes y 3,81 millones para residentes. En cuanto a la configuración interna, las unidades VIS registran en promedio 2,1 alcobas y 1,5 baños en las compras de extranjeros, 2,0 alcobas y 1,5 baños entre colombianos no residentes respectivamente, sin representar diferencias significativas con las 1,9 alcobas y 1,3 baños en las ventas a residentes.

En las unidades No VIS se observan brechas más amplias entre los grupos. Las unidades adquiridas por extranjeros alcanzan un área promedio de 70,60 m², precio total de 556,16 millones de pesos y 8,19 millones de pesos por metro cuadrado, mientras que los colombianos no residentes registran 71,92 m², un precio de 531,69 millones y 7,56 millones por metro cuadrado. En comparación, los proyectos con ventas únicamente a residentes presentan un área mayor, de 84,61 m², junto con precios promedio de 461,62 millones de pesos y 5,57 millones por metro cuadrado. En cuanto a la configuración interna en No VIS, las unidades registran en promedio 1,8 alcobas y 1,7 baños en las compras de extranjeros y 1,9 alcobas y 1,8 baños entre colombianos no residentes, sin representar diferencias significativas frente a las 2,2 alcobas y 1,5 baños observados en las ventas a residentes. En conjunto, estos resultados permiten documentar diferencias acotadas en VIS y más amplias en No VIS, tanto en precio como en área y valor por metro cuadrado, sin que se observen variaciones pronunciadas en la configuración interna de las unidades.



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

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.

La información consolidada permite documentar la participación de compradores no residentes en el mercado de vivienda nueva, así como su distribución territorial y las características de las unidades adquiridas. Las diferencias observadas entre extranjeros, colombianos no residentes y residentes se expresan en los rangos de área, precio y valor por metro cuadrado, con variaciones más amplias en No VIS que en VIS. Estos resultados actualizan la medición de la internacionalización del mercado y ofrecen una caracterización precisa de los grupos de compra sin atribuir patrones de uso o motivaciones específicas.

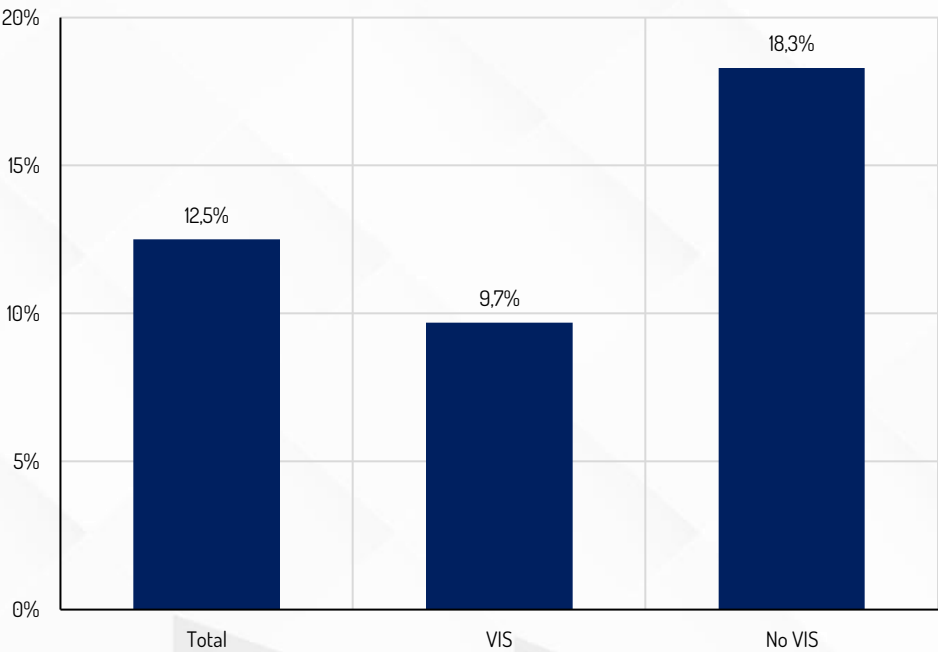
5.2 Relaciones entre los mercados regionales de vivienda

Además del componente internacional, el mercado de vivienda nueva en Colombia evidencia un proceso de integración interregional que refleja la creciente movilidad de los compradores entre departamentos. Este fenómeno pone de manifiesto la existencia de vínculos económicos y familiares que conectan distintas regiones, así como la consolidación de nuevos destinos de inversión y residencia fuera de las principales áreas metropolitanas.

Según los resultados del censo de Coordinada Urbana, el 12,5% de las ventas de vivienda nueva se dirige a compradores que residen en un departamento diferente al del proyecto. En el caso de la vivienda VIS, esta proporción alcanza el 9,7%, mientras que en la No VIS asciende al 18,3%, lo que indica una presencia más significativa del fenómeno en los segmentos de precios medios y altos.

Gráfico 5.4 Participación de las ventas interdepartamentales sobre el total de unidades vendidas, por segmento VIS y No VIS

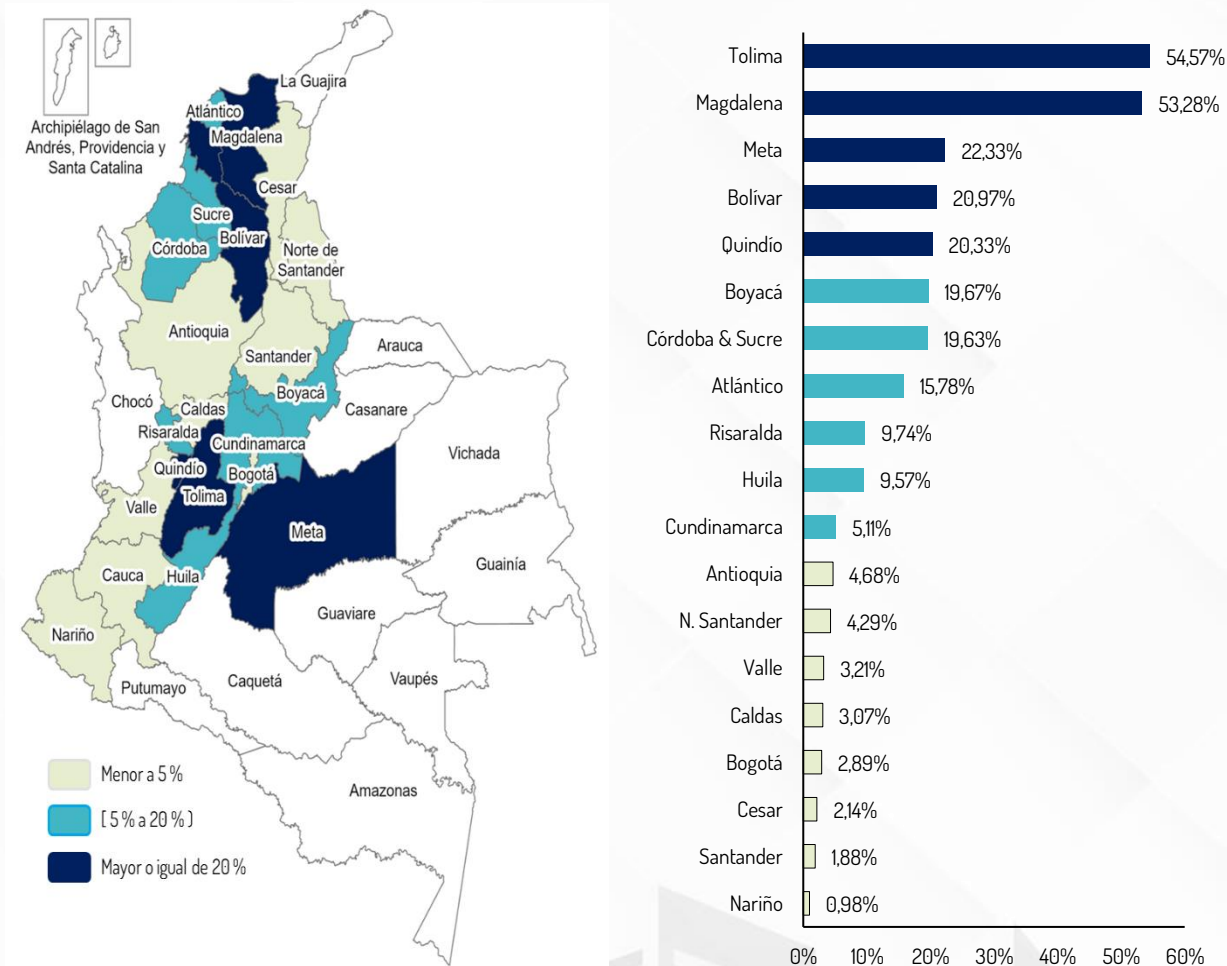
Censo noviembre de 2025



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Entre los departamentos con mayor participación de ventas dirigidas a hogares que no residen en el territorio del proyecto se encuentran Tolima y Magdalena, donde más de la mitad de las unidades (el 54,57% y 53,28% respectivamente) corresponden a compradores de otros departamentos. En un segundo grupo aparecen Meta (22,33%), Bolívar (20,97%), Quindío (20,33%), Boyacá (19,67%), Córdoba y Sucre (19,63%) y Atlántico (15,78%). El resto de los departamentos presenta participaciones inferiores al 10%, con valores que disminuyen progresivamente desde Risaralda (9,74%).

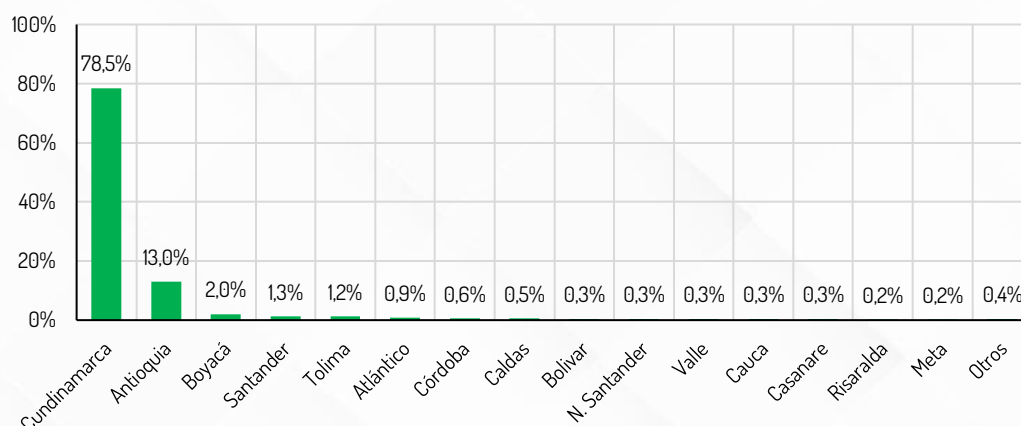
Mapa 5.3 Porcentaje promedio de ventas a colombianos no residentes en el departamento del proyecto
Censo noviembre de 2025



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

En cuanto al origen de los compradores interdepartamentales, se evidencia una alta concentración de ventas provenientes de los grandes centros urbanos, Cundinamarca y Bogotá concentran el 78,5% del total de estas operaciones, seguida por Antioquia con el 13,0%. En niveles menores se encuentran Boyacá (2,0%), Santander (1,3%) y Tolima (1,2%), mientras que Atlántico, Córdoba, Caldas, Bolívar, Norte de Santander, Valle del Cauca, Casanare, Risaralda y Meta registran participaciones inferiores al 1% y representando menos del 5% del origen de las ventas interdepartamentales.

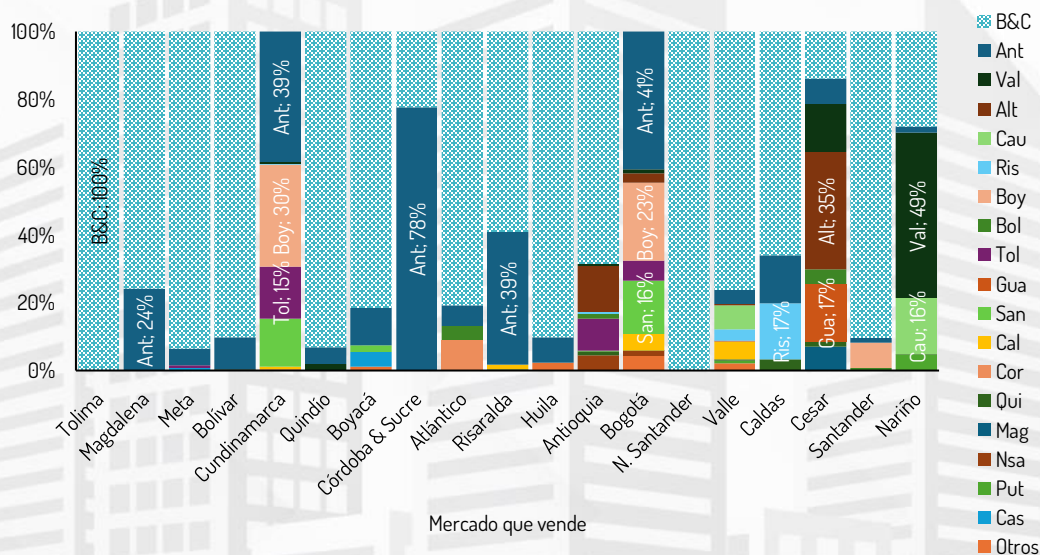
Gráfico 5.5 Principales departamentos de origen de los compradores interdepartamentales
Censo noviembre de 2025



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

La distribución del origen de los compradores muestra patrones diferenciados según el departamento donde se localiza el proyecto. Aunque Bogotá y Cundinamarca predominan como origen de la demanda en la mayoría de los territorios, se observan casos en los que otros departamentos adquieren un peso significativo. En Nariño, por ejemplo, el 49% de las compras proviene del Valle del Cauca y el 16% del Cauca, mientras que, en Córdoba y Sucre, Antioquia concentra el 78% de las adquisiciones. En departamentos como Cesar y Caldas también se registran orígenes más diversificados, con participaciones relevantes desde Atlántico (35%) y Risaralda (17%), respectivamente. Estos resultados evidencian que, si bien existe una fuerte concentración desde los grandes mercados emisores, algunos territorios presentan relaciones comerciales más marcadas con regiones vecinas o con flujos específicos de demanda.

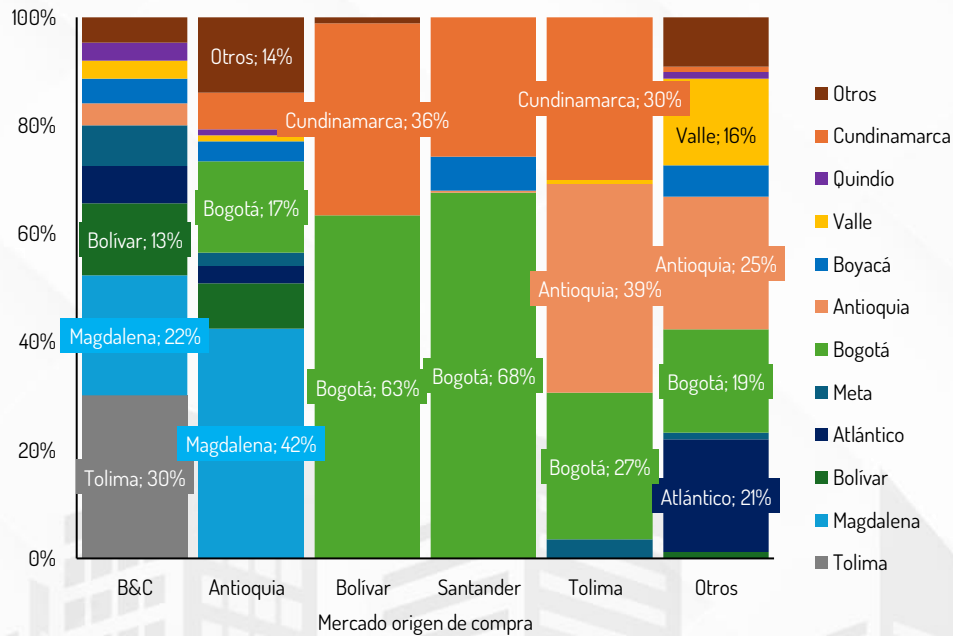
Gráfico 5.6 Principal departamento que compra al interior de la región
Censo noviembre de 2025



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

Si bien Bogotá es el principal punto de emisión de compradores, los patrones regionales revelan una red más amplia de relaciones entre mercados locales. La demanda bogotana se orienta principalmente hacia Tolima (30%), Magdalena (22%), Bolívar (13%) y Atlántico (7%), además de una participación del 7% en Meta. Entre los compradores antioqueños, la mayor proporción se concentra en Magdalena (42%), seguida de Bolívar (8%) y Atlántico (3%). En Santander y Bolívar, la mayoría de las operaciones se orienta hacia Bogotá, con participaciones del 68% y 63%, respectivamente, acompañadas de aportes importantes desde Cundinamarca (26% y 36%). En Tolima, las compras provienen en buena medida de Antioquia (39%), Cundinamarca (30%) y Bogotá (27%). Finalmente, otros orígenes presentan patrones más distribuidos, con destinos relevantes en Atlántico (21%), Antioquia (25%), Valle (16%) y Bogotá (19%). En conjunto, estos datos muestran que, aunque Bogotá y Cundinamarca concentran los mayores flujos, también existen circuitos regionales definidos entre la costa Caribe, el Eje Cafetero y el sur del país.

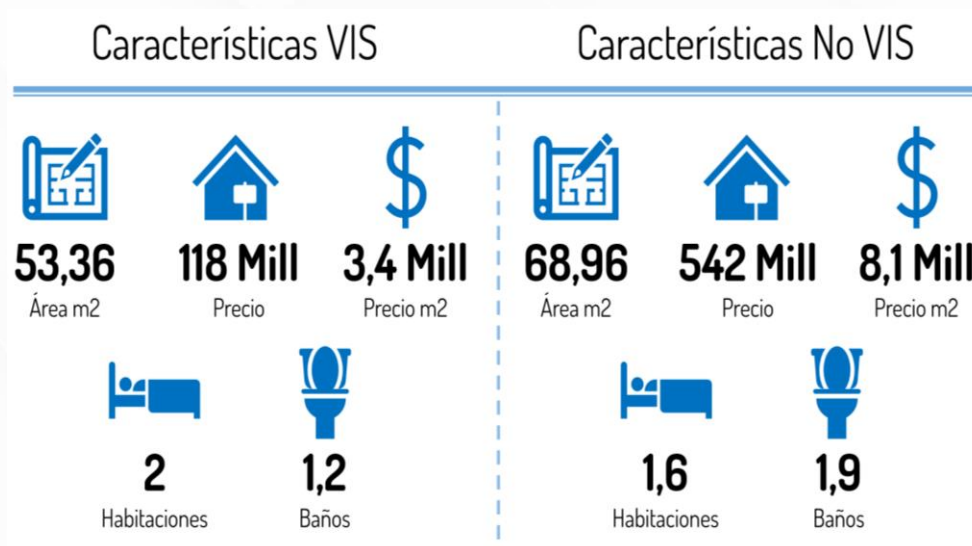
Gráfico 5.7. Principales flujos de compra entre departamentos
Censo noviembre de 2025



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

En cuanto a las características de las unidades adquiridas por compradores procedentes de otros departamentos, las viviendas VIS registran en promedio 53,36 metros cuadrados de área privada, con un precio de 177,7 millones de pesos y un valor por metro cuadrado de 3,44 millones. En su configuración interna, estas unidades presentan en promedio 1,99 alcobas y 1,27 baños. En el segmento No VIS, las unidades alcanzan un área promedio de 68,96 metros cuadrados, con un precio de 541,7 millones de pesos y un valor por metro cuadrado de 8,14 millones, acompañadas de 1,61 alcobas y 1,90 baños en promedio.

Figura 5.2 Características promedio de las viviendas adquiridas por residentes en Colombia, pero en un departamento distinto al del proyecto
Censo noviembre de 2025



Fuente: Coordinada Urbana - Cálculos Camacol

Nota: Las características se estiman mediante promedios ponderados, asignando a cada proyecto un peso según las unidades vendidas a residentes en un departamento diferente al del proyecto y agregando esa información a partir de los promedios ponderados de las características de los tipos de unidades.

La distribución territorial de estas operaciones muestra que la integración del mercado de vivienda se expresa no solo con compradores internacionales, sino también a través de conexiones regionales estables entre zonas emisoras y receptoras de demanda. Los departamentos con mayor participación de compradores externos comparten características como una oferta consolidada de proyectos y condiciones de mercado que favorecen la inversión no local. En conjunto, estos resultados evidencian un proceso de descentralización gradual del mercado inmobiliario, donde las oportunidades de compra y valorización se extienden más allá de las principales áreas metropolitanas.

Recuadro 2. Rentas cortas y vivienda turística

Las rentas de corta duración se han consolidado como un actor clave del alojamiento turístico a escala global. Su crecimiento responde tanto a la adopción masiva de plataformas digitales como a la incorporación de viviendas destinadas originalmente al uso residencial permanente, que hoy operan parcialmente como espacios para estadias temporales. Este formato ha ampliado la oferta disponible para viajeros internacionales y para el turismo interno, generando una intersección clara entre movilidad, vivienda y servicios turísticos.

En Colombia, los registros de AirDNA (2025) dan muestra de este fenómeno dentro del parque habitacional. El país cuenta con 116.685 inmuebles ofrecidos como hospedajes en 102 municipios, de los cuales 64.284 se mantienen activos. La tasa de ocupación promedio se sitúa en 50%, el precio por noche alcanza los \$255.000, con ingresos anuales se ubican cerca de \$41 millones por inmueble. Las cifras permiten observar la importante dinámica de este nuevo actor inmobiliario y las crecientes oportunidades de inversión.

El comportamiento del mercado difiere entre regiones, reflejando y adaptando las dinámicas locales de demanda y estacionalidad. Más que un esquema homogéneo, las rentas temporales operan como un formato que adopta matices distintos en cada territorio del país. Esta diversidad no responde únicamente al volumen turístico, sino también a la forma en que los distintos destinos integran el alquiler temporal dentro de su estructura de alojamiento y movilidad.

Para estimar la penetración en el parque inmobiliario, se calcula la relación entre el número de alojamientos y el total de viviendas en los municipios analizados. El resultado, 11 inmuebles por cada mil viviendas, da cuenta de una presencia acotada de las rentas de corta duración dentro del total de viviendas del país.

Este proceso posiciona a las rentas cortas como un componente relevante dentro de las discusiones sobre internacionalización de la vivienda y movilidad residencial.

Figura R2.1. Principales características de los hospedajes de corta duración en Colombia



Fuente: AirDNA – Cálculos Camacol

Nota: Los datos de hospedajes totales y activos corresponden a abril de 2025. Los indicadores agregados se calcularon mediante promedios ponderados con el tamaño del mercado a abril de 2025. Las medianas y las desviaciones estándar se calcularon entre mercados sin considerar su tamaño. El ingreso anual corresponde a 12 veces el ingreso mensual de octubre. Todos los valores descriptivos corresponden a octubre de 2025.

5.3 Reflexiones finales

La información recopilada en este capítulo documenta tres dinámicas complementarias del mercado de vivienda nueva en Colombia: la participación de compradores no residentes, la movilidad interdepartamental para inversión y la expansión de las plataformas de renta corta. Aunque responden a lógicas distintas, estas dinámicas comparten el efecto de ampliar el alcance territorial de la demanda y evidenciar interacciones cada vez más visibles entre regiones y entre el país y el exterior.

La actualización del censo de ventas internacionales evidencia la presencia constante de compradores extranjeros y colombianos no residentes, con participaciones diferenciadas por segmento, origen y localización de los proyectos. Los resultados muestran que este componente del mercado se distribuye en varios departamentos, con concentraciones específicas en la costa Caribe, Antioquia y el Eje Cafetero, así como patrones definidos en las características físicas y valores de las unidades adquiridas.

De manera paralela, la actividad interdepartamental revela que una proporción significativa de los hogares adquiere vivienda fuera de su territorio de residencia. La magnitud de estos flujos, junto con la identificación de relaciones predominantes entre ciertos pares de departamentos, permite caracterizar redes de movilidad interna más amplias de las captadas por las estadísticas tradicionales. Esta lectura conjunta contribuye a comprender cómo circula la demanda dentro del país y cómo se distribuye geográficamente.

Por su parte, la incorporación del mercado de rentas cortas añade una dimensión adicional al análisis del sector. La información sobre oferta, incidencia, precios, ocupación e ingresos anuales evidencia la consolidación de este nuevo actor del mercado inmobiliario en el país. Integrarlo en este capítulo permite ubicarlo como un componente más del panorama actual de la vivienda.

En conjunto, estos ejercicios ofrecen una caracterización actualizada de las distintas formas de participación territorial en el mercado de vivienda nueva, tanto desde el exterior como entre las regiones del país. El seguimiento regular de estas cifras resulta clave para identificar tendencias, orientar políticas sectoriales y diseñar estrategias que continúen atrayendo capitales al país y fomenten la inversión a través del mercado habitacional.

Referencias

- Bancolombia (2025) Grupo Cibest. Informe internacional: Remesas. Motor silencioso de la economía y desafío estructural. Recuperado de: https://www.bancolombia.com/wcm/connect/www.bancolombia.com-26918/ede38bea-185b-4b3e-ada1-fa6e13a4072a/Informe+internacional+202509+Remesas.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE.Z18_9044G4S049MAD06H7SNS78IMS1-ede38bea-185b-4b3e-ada1-fa6e13a4072a-pAmnQCe#utm_source=email&utm_campaign=estacional-investigaciones-economicas-analisis-especiales&utm_content=qLink29&utm_medium=link
- Banco de la República (2024). *Evolución reciente de los ingresos externos por remesas hacia Colombia*. Blog del Banco de la República. Recuperado de <https://www.banrep.gov.co/es/blog/evolucion-reciente-ingresos-externos-remesas-hacia-colombia>
- Banco de la República (2025). *Sistema unificado de acceso a la información económica – SUAMECA*. Recuperado de <https://suameca.banrep.gov.co/buscador-de-series>

The background features a close-up of two hands pointing at architectural blueprints. The image is overlaid with a complex network of white lines and dots, resembling a digital or structural grid. Various blue and yellow geometric shapes, including triangles and polygons, are scattered across the scene, adding a modern, technological feel.

6

**PROSPECTIVA
EDIFICADORA A 2026**

Anticipar el comportamiento del sector de edificaciones hacia 2026 exige un ejercicio riguroso de análisis económico que combine herramientas cuantitativas y cualitativas, capaces de capturar tanto las dinámicas macroeconómicas como los determinantes específicos del mercado constructor. Este esfuerzo implica no solo examinar la evolución histórica y reciente de los principales indicadores sectoriales, sino también incorporar una lectura prospectiva sobre los factores que inciden en la oferta y la demanda de edificaciones, así como los posibles choques que pueden alterar su trayectoria.

El contexto en el que se desarrollan estas proyecciones añade un nivel adicional de complejidad. La economía enfrenta un entorno de elevada incertidumbre, caracterizado por tensiones en el ámbito político y económico, ajustes en las condiciones financieras y transformaciones estructurales en el mercado. En este escenario, el sector de edificaciones se ve particularmente expuesto a cambios en el ingreso de los hogares, el costo del financiamiento, la confianza de los agentes y la variabilidad de insumos, factores que inciden de manera directa en las decisiones de inversión y en la dinámica del mercado inmobiliario.

Con el fin de mitigar la alta variabilidad asociada a la materialización de los comportamientos esperados de los indicadores líderes del sector, este capítulo adopta un enfoque de análisis por escenarios. En particular, se construyen tres escenarios prospectivos —conservador, base y optimista— que permiten capturar un rango plausible de resultados ante distintos supuestos macroeconómicos, sectoriales y de política pública. Este ejercicio no solo reconoce la incertidumbre inherente al entorno actual, sino que ofrece un marco analítico más robusto para evaluar la sensibilidad del sector frente a cambios en sus principales determinantes.

Bajo este esquema, se presentan las proyecciones para los principales indicadores económicos del sector de edificaciones: el valor agregado sectorial, los lanzamientos, las ventas y las iniciaciones de proyectos, así como un conjunto de indicadores de riesgo que permiten evaluar la sostenibilidad y la vulnerabilidad de la actividad edificadora. De esta manera, CAMACOL pone a disposición de los actores del sector una visión integral y fundamentada sobre las perspectivas para 2026 como elemento clave para la toma de decisiones estratégicas.

6.1. Descripción de escenarios

Con el propósito de capturar la incertidumbre que rodea la evolución del sector de edificaciones y ofrecer un marco analítico que permita evaluar distintos cursos de acción, las proyecciones presentadas en este capítulo se construyen a partir de un ejercicio de escenarios. Este enfoque reconoce que la materialización de los principales indicadores del sector depende, en buena medida, de la trayectoria de variables clave como las tasas de interés, la dinámica de las ventas y los tiempos de ejecución de los proyectos. En este sentido, el análisis por escenarios permite acotar un rango plausible de resultados y evaluar la sensibilidad de la actividad edificadora frente a cambios en las condiciones macroeconómicas y financieras.

Escenario conservador

Este escenario supone un entorno macroeconómico más restrictivo, caracterizado por incrementos en las tasas de interés, lo que se traduce en un encarecimiento del financiamiento y una moderación en la demanda. Bajo estas condiciones, el crecimiento tendencial de las ventas se desacelera, afectando la velocidad de absorción del mercado. Como consecuencia, algunos proyectos posponen sus decisiones de inicio de obra, generando rezagos en las iniciaciones frente a los promedios históricos.

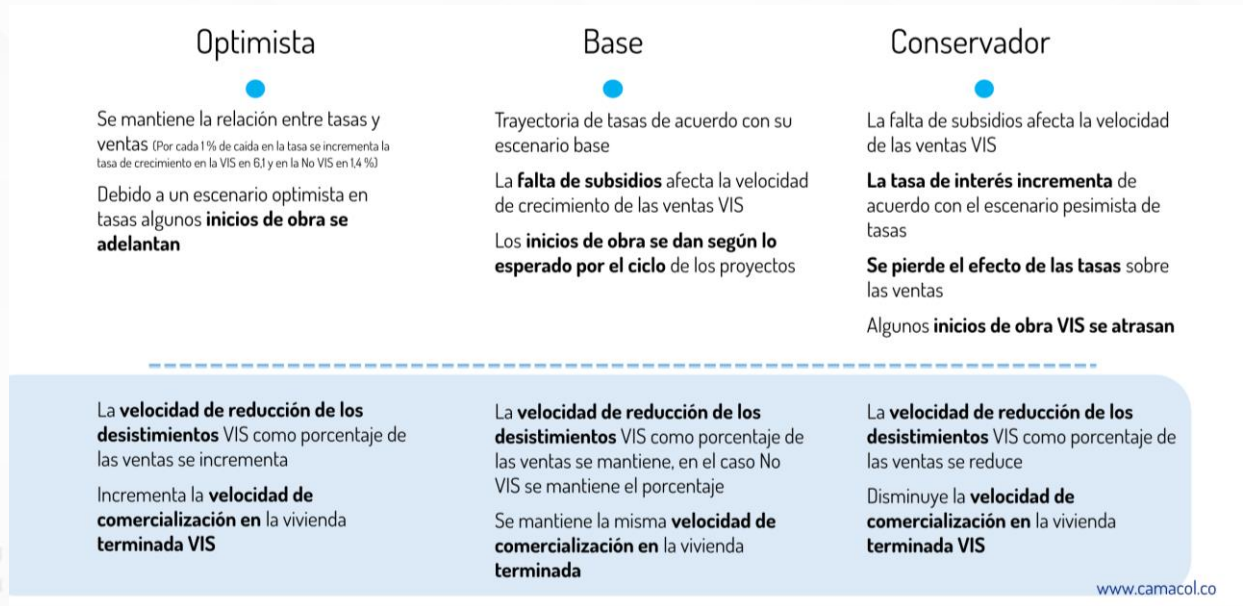
Escenario base

El escenario base parte del supuesto de estabilidad en las tasas de interés, lo que permite mantener condiciones financieras similares a las observadas recientemente. En este contexto, las ventas continúan creciendo en línea con su tendencia de largo plazo, sin choques significativos de oferta o demanda. Los inicios de obra se desarrollan conforme a los tiempos promedio de preventa, reflejando un comportamiento ordenado y predecible de la actividad edificadora.

Escenario optimista.

Este escenario contempla una mejora en las condiciones financieras, asociada a reducciones en las tasas de interés, lo que impulsa la demanda y fortalece la confianza de los compradores. Bajo este supuesto, el crecimiento tendencial de las ventas se acelera, aumentando la velocidad de colocación de los proyectos. El mayor dinamismo comercial permite anticipar algunos inicios de obra, generando un desempeño sectorial más favorable frente a los escenarios conservador y base.

Figura 6.1 Escenarios de proyección de indicadores líderes



Elaboración: Camacol.

En conjunto, estos escenarios permiten dimensionar el abanico de resultados posibles para el sector de edificaciones en 2026 y constituyen la base sobre la cual se construyen las proyecciones de los principales indicadores sectoriales. Más que anticipar un único resultado, este ejercicio busca ofrecer una lectura estructurada de los riesgos y oportunidades que enfrenta la actividad edificadora.

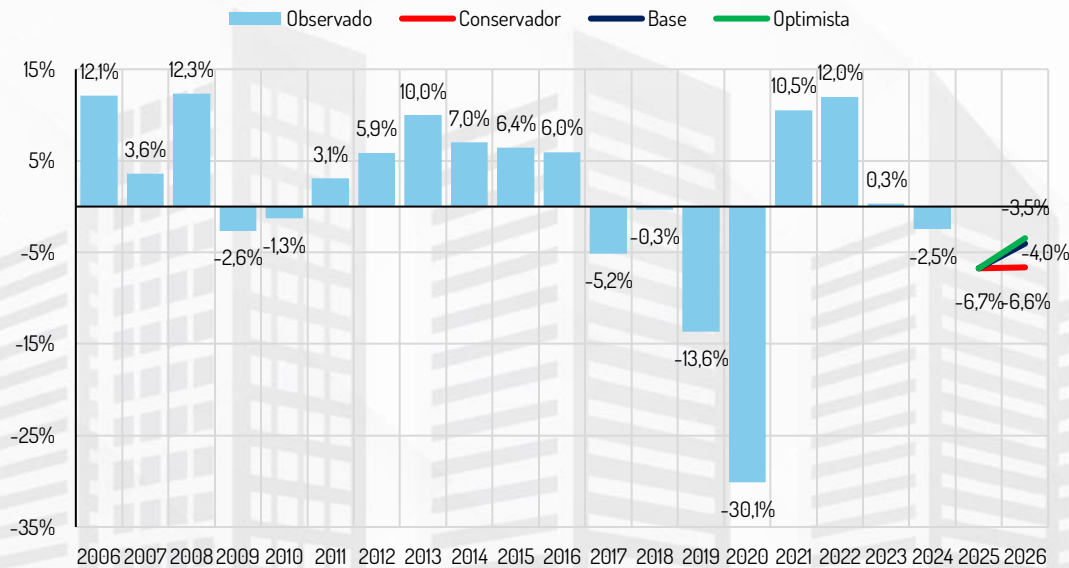
6.2. PIB de edificaciones

Tras crecer 10,5 % en 2021 y 12,0 % en 2022, impulsado por el paquete de reactivación del Gobierno Nacional para vivienda, la dinámica del sector edificador se frenó en 2023, con una variación marginal de apenas 0,3%. Esta pérdida de impulso se profundizó en 2024, cuando el valor agregado entró en terreno negativo, con una contracción de 2,5%, esto como resultado de la menor ejecución de obras, atribuible tanto al deterioro de las condiciones macroeconómicas como a los cambios en la política habitacional del orden nacional.

La debilidad del sector también se observa en su comportamiento trimestral. El sector de edificaciones completa ya nueve trimestres consecutivos de variaciones negativas, lo que confirma la persistencia del ciclo contractivo. En el tercer trimestre de 2025, la caída del valor agregado alcanzó el 8,3 %, profundizando de manera significativa el retroceso frente al -1,2 % registrado en el mismo periodo de 2024. Este desempeño responde, en gran medida, a la reducción sostenida en los inicios de obra, tanto en el segmento residencial como en el no residencial, y a un entorno macroeconómico menos favorable para la inversión.

En línea con esta tendencia, las proyecciones para 2025 anticipan una contracción del valor agregado del sector de edificaciones del 6,7 %, resultado del ajuste en la oferta de nuevos proyectos y del rezago en la comercialización que extiende los tiempos para el inicio de obra (Gráfica 6.1). Estas estimaciones se ubican en la media de los principales analistas del mercado: Bancolombia proyecta una caída del 6,1 % y Corficolombiana una reducción del 7,4 % para el mismo año, lo que refuerza el diagnóstico de un año particularmente adverso para la actividad edificadora.

Gráfica 6.1 Valor agregado del sector de las edificaciones y su proyección
Variación anual



Fuente: DANE – Cálculos y estimaciones Camacol

Nota: Guía 2026 (Bancolombia, septiembre de 2025) e Informe trimestral de la dinámica sectorial – Edificaciones (Corfi, septiembre de 2025)

Para 2026, el escenario proyectado continúa siendo retador, con una nueva caída estimada del orden del 4 %. Esta proyección se sustenta en la ausencia de una política activa de impulso a la vivienda nueva, lo que limitaría la capacidad de recuperación del mercado y prolongaría el bajo nivel de inicios de obra. A este panorama se suman riesgos adicionales asociados a la situación fiscal del país, que podrían generar presiones al alza sobre las tasas de interés hipotecarias, afectando aún más la demanda y el ritmo de ejecución de proyectos.

El menor dinamismo del sector de edificaciones tiene implicaciones directas sobre el mercado laboral, dada su alta capacidad de generación de empleo directo e indirecto. La prolongación del ciclo contractivo no solo restringe la creación de nuevos puestos de trabajo, sino que también incrementa la vulnerabilidad del empleo existente en la cadena de valor de la construcción. Bajo este contexto, solo hacia 2027 sería posible observar una recuperación del valor agregado sectorial, condicionada a la implementación oportuna de políticas y medidas de reactivación que permitan restablecer la confianza, dinamizar la demanda y reactivar la inversión en edificaciones.

6.3. Proyección 2026 de lanzamientos, ventas e iniciaciones

Las proyecciones de ventas de vivienda muestran un cambio de tendencia favorable frente al desempeño reciente del sector. Es altamente probable que el año cierre con crecimientos de doble dígito, con un volumen estimado cercano a las 170 mil unidades vendidas, reflejando una recuperación de la demanda. Este resultado responde, en buena medida, al entorno de tasas de interés más favorables observado en los últimos meses, a una mejora gradual en la confianza de los hogares y al apoyo que han brindado los programas locales de vivienda.

El dinamismo comercial ha sido liderado por el segmento No VIS, que actualmente presenta las mayores tasas de crecimiento del mercado. En lo corrido del año, este segmento registra un crecimiento cercano al 20%, consolidándose como el principal motor de las ventas totales. Hacia 2026, se espera que las ventas continúen creciendo incluso en un escenario conservador, aunque a un ritmo más moderado, dado que no se anticipa un impulso tan marcado por el lado de las tasas de interés como el observado en los últimos 18 meses. Aun así, el mercado se estaría aproximando gradualmente a los niveles de comercialización registrados entre 2018 y 2019, cuando las ventas anuales oscilaron entre 175 mil y 190 mil unidades. En este punto será determinante el avance en los programas de vivienda de las Entidades Territoriales, la ejecución de subsidios de vivienda de las Cajas de Compensación Familiar y el planteamiento de la política habitacional del Gobierno Nacional entrante en 2026.

En contraste, la respuesta por el lado de la oferta sigue siendo más lenta. Los lanzamientos de nuevos proyectos de vivienda muestran una recuperación condicionada a la reactivación de la vivienda social. Bajo un escenario optimista, los lanzamientos podrían alcanzar cerca de 150 mil unidades, siempre y cuando se materialicen políticas y programas que impulsen el desarrollo de nuevos proyectos. En escenarios menos favorables, la cautela de los desarrolladores y las restricciones financieras continuarían limitando la incorporación de nueva oferta al mercado.

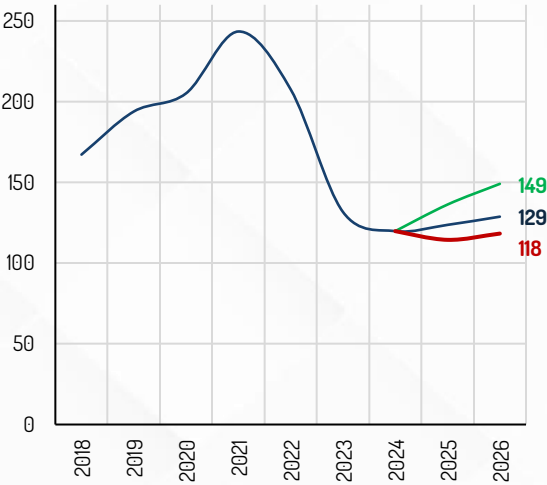
Por su parte, los inicios de obra mantienen un rezago significativo. En el acumulado de doce meses, este indicador completa 31 meses consecutivos de variaciones anuales negativas, por lo que el cierre del año se daría nuevamente en terreno negativo. No obstante, para el próximo año se espera un cambio gradual de tendencia, con un crecimiento incluso en el escenario conservador. A pesar de esta mejora esperada, el nivel de iniciaciones seguiría siendo bajo en términos históricos. Incluso en un escenario optimista, es poco probable que los inicios de obra superen las 135 mil unidades, un nivel apenas ligeramente superior al observado en 2020, cuando se registraron cerca de 131 mil unidades en un contexto marcado por la pandemia. Esto sugiere que, aunque el sector avanzaría

hacia una fase de recuperación, esta sería gradual y aún insuficiente para compensar plenamente la fuerte contracción acumulada en los últimos años.

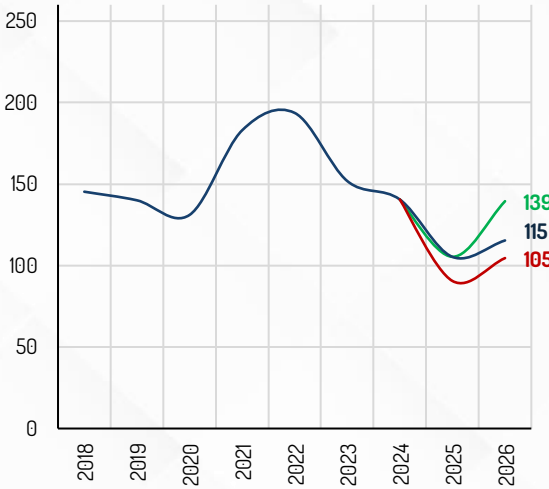
Gráfica 6.2 Lanzamientos, ventas e iniciaciones de vivienda y su proyección
Miles de unidades

Conservador Base Optimista

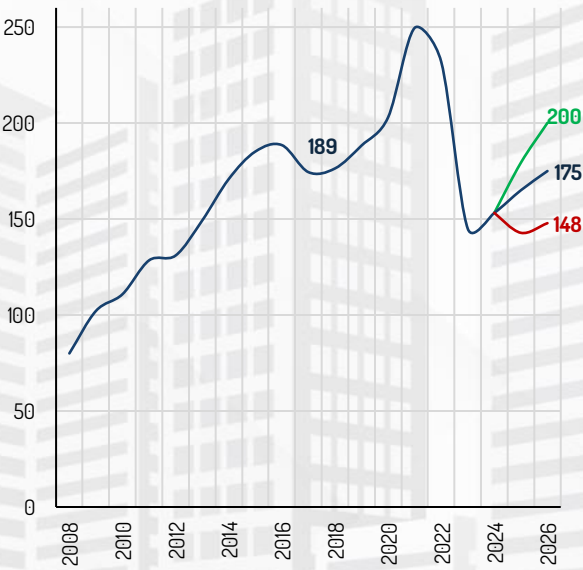
Panel A. Lanzamientos de vivienda nueva y su proyección



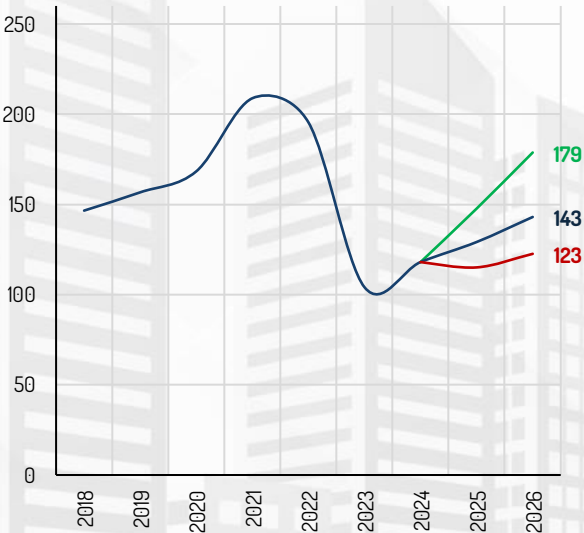
Panel B. Iniciaciones de vivienda nueva y su proyección



Panel C. Ventas de vivienda nueva y su proyección



Panel D. Ventas netas de vivienda nueva y su proyección



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos y estimaciones Camacol. Nota: Actualizado con datos a julio

A continuación, se pueden revisar a detalle las proyecciones del mercado de vivienda por segmento:

Tabla 6.1 Lanzamientos, ventas e iniciaciones de vivienda y su proyección

Unidades

	2024	2025			2026*		
		Conservador	Base	Optimista	Conservador	Base	Optimista
Lanzamientos	119.792 (-9,0%)	114.394 (-4,5%)	123.673 (3,2%)	136.267 (13,8%)	118.278 (3,4%)	128.753 (4,1%)	149.088 (9,4%)
VIS	79.578 (-5,5%)	72.667 (-8,7%)	80.730 (1,4%)	93.324 (17,3%)	74.982 (3,2%)	84.160 (4,2%)	104.162 (11,6%)
No VIS	40.214 (-15,3%)	41.726 (3,8%)	42.943 (6,8%)	42.943 (6,8%)	43.295 (3,8%)	44.593 (3,8%)	44.926 (4,6%)
Ventas	153.221 (5,7%)	142.810 (-6,8%)	158.183 (3,2%)	179.343 (17,0%)	147.842 (3,5%)	165.298 (4,5%)	200.066 (11,6%)
VIS	105.802 (9,9%)	94.111 (-11,1%)	107.657 (1,8%)	128.818 (21,8%)	97.828 (4,0%)	113.356 (5,3%)	147.624 (14,6%)
No VIS	47.419 (-2,6%)	48.699 (2,7%)	50.525 (6,6%)	50.525 (6,6%)	50.014 (2,7%)	51.942 (2,8%)	52.442 (3,8%)
Iniciaciones	140.501 (-7,5%)	94.530 (-35,6%)	105.316 (-25,0%)	105.359 (-25,0%)	104.580 (10,6%)	115.393 (9,5%)	139.479 (32,3%)
VIS	103.771 (-4,1%)	61.295 (-40,9%)	71.139 (-31,4%)	70.901 (31,7%)	69.755 (13,8%)	76.829 (7,9%)	93.858 (32,3%)
No VIS	36.730 (-15,9%)	29.235 (-20,4%)	34.177 (-7,0%)	34.458 (-6,2%)	34.825 (19,1%)	38.563 (12,8%)	45.621 (32,3%)
Ventas netas	118.026 (13,4%)	115.062 (-2,5%)	129.144 (9,4%)	147.661 (25,1%)	122.590 (6,5%)	143.023 (10,7%)	178.749 (21,1%)
VIS	79.993 (23,2%)	73.668 (-7,9%)	86.197 (7,8%)	104.714 (30,9%)	80.078 (8,7%)	98.872 (14,7%)	134.173 (28,1%)
No VIS	38.033 (-2,8%)	41.394 (8,8%)	42.947 (12,9%)	42.947 (12,9%)	42.512 (2,7%)	44.151 (2,8%)	44.575 (3,8%)

Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos y estimaciones Camacol

Nota: Estimaciones realizadas con datos al corte de julio. Las proyecciones de las ventas netas asumen cero cancelaciones

6.4. Previsión de indicadores de riesgo 2026

Además del análisis de los principales indicadores de oferta, demanda y ejecución de obra, resulta fundamental incorporar un conjunto de métricas que permitan monitorear los riesgos inherentes a la dinámica del sector edificador. Estos indicadores ofrecen señales tempranas sobre posibles desequilibrios del mercado y facilitan la identificación del grado en que ciertos riesgos se han materializado, particularmente en contextos de alta incertidumbre y ajuste del ciclo económico.

En este sentido, el seguimiento a los desistimientos, la rotación de inventarios y las unidades terminadas por vender (UTV) permite evaluar de manera integral los riesgos asociados a la acumulación de inventarios, la velocidad de ventas y la capacidad de absorción de la oferta en diversos estados de ejecución. En conjunto, estos indicadores constituyen una herramienta clave para diagnosticar la salud del mercado de vivienda, anticipar presiones sobre la sostenibilidad de los proyectos y orientar la toma de decisiones estratégicas por parte de los distintos actores del sector.

Los desistimientos de vivienda VIS alcanzaron niveles históricamente altos en 2023, cuando llegaron a representar cerca del 34 % de las ventas y casi 32 mil unidades acumuladas a doce meses, como resultado del fuerte deterioro en las condiciones financieras, la pérdida de poder adquisitivo de los hogares y las dificultades para cerrar financieramente ante la fuerte reducción de subsidios de Mi Casa Ya. Aunque durante 2024 se observa una corrección parcial, los desistimientos se mantienen elevados frente a sus promedios históricos, evidenciando que el segmento VIS aún no ha completado su proceso de normalización.

Para 2025 y 2026, las proyecciones bajo el escenario base anticipan una reducción gradual de los desistimientos, en línea con una mejora progresiva del entorno macroeconómico. En este escenario, los desistimientos pasarían de alrededor del 21 % de las ventas en 2025 a cerca del 13 % en 2026, lo que en términos de unidades implicaría una disminución desde aproximadamente 21 mil hasta cerca de 16 mil viviendas (Gráfico 6.3.). Este ajuste refleja una recuperación paulatina del mercado, aunque todavía con niveles superiores a los observados antes del choque reciente.

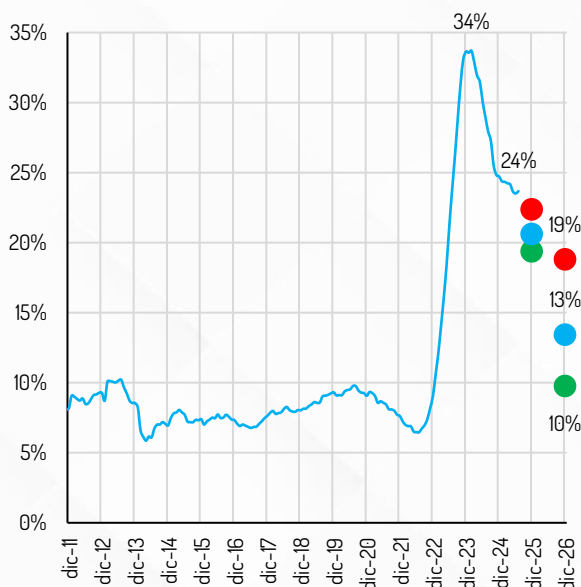
En contraste, el escenario conservador supone un ajuste más lento, con desistimientos que se mantendrían cercanos al 22 % de las ventas en 2025 y alrededor del 19 % en 2026, mientras que el escenario optimista plantea una corrección más acelerada, que permitiría reducirlos hacia niveles cercanos al 10 % en 2026. En conjunto, los resultados evidencian que, si bien la tendencia esperada es a la baja, la velocidad de reducción de los desistimientos VIS dependerá de manera crucial de la evolución de la consolidación de confianza en el mercado, la trayectoria de las tasas de interés, del ingreso de los hogares y de la efectividad de las políticas de apoyo a la vivienda social impulsadas desde los diferentes niveles territoriales.

Gráfica 6.3 Desistimientos de vivienda nueva VIS

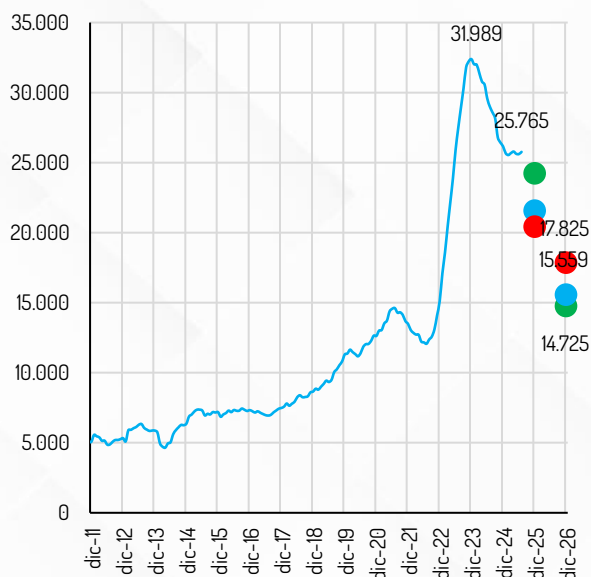
Unidades acumuladas doce meses

Conservador Base Optimista

Panel A. Como porcentaje de las ventas



Panel B. Unidades



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Nota: Se asume que la velocidad de reducción de los desistimientos VIS como porcentaje de las ventas será de 0,6 pp cada mes en el escenario base, en el escenario optimista de 0,8 pp, y el conservador de 0,3 pp. Estimaciones realizadas con datos al corte de julio

De otro lado, el indicador de rotación de inventarios muestra un deterioro significativo en el segmento VIS, donde el tiempo necesario para vender la oferta se incrementó de manera marcada entre 2022 y 2023, alcanzando un máximo cercano a 13,4 meses. Este comportamiento refleja el desbalance entre una oferta que permaneció estancada y un entorno de comercialización más lento, afectado por el aumento de las tasas de interés y las dificultades de acceso a subsidios. Aunque en 2024 se observa una leve corrección, los niveles de rotación continúan siendo elevados frente a los promedios históricos, evidenciando que la velocidad de ventas en este segmento aun no alcanza el ritmo ideal.

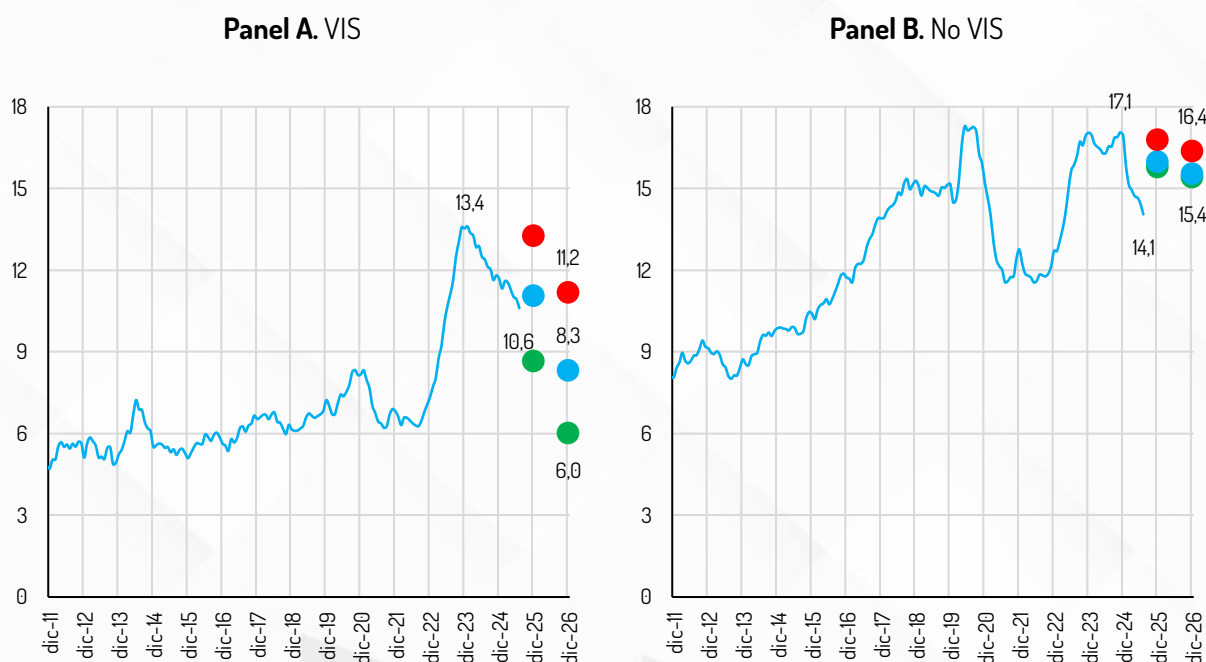
Para 2025 y 2026, las proyecciones para VIS muestran trayectorias diferenciadas según el escenario considerado. En el escenario base, la rotación se reduciría gradualmente desde niveles cercanos a 11 meses en 2025 hasta alrededor de 8,3 meses en 2026, consistente con una mejora paulatina en la velocidad de ventas. En el escenario conservador, la corrección sería más lenta, con rotaciones que se mantendrían elevadas, alrededor de 11,2 meses en 2026, mientras que en el escenario optimista se recupera la velocidad ideal de años previos, lo que permitiría reducir la rotación hacia niveles cercanos a 6 meses llegando a los niveles promedio precios al deterioro.

En el segmento No VIS, la rotación de inventarios presenta niveles estructuralmente más altos y una mayor volatilidad, con picos recientes cercanos a 17 meses. No obstante, las proyecciones sugieren una estabilización en los próximos años. En el escenario base, la rotación se ubicaría alrededor de 15,4 meses en 2026, mientras que en

el escenario conservador podría permanecer cercana a 16,4 meses. Por su parte, el escenario optimista contempla una reducción hacia niveles cercanos a 14,1 meses, reflejando una mejora en la dinámica de ventas, aunque aún con tiempos de absorción elevados que indican un ajuste más gradual del mercado No VIS.

Gráfica 6.4 Rotación de inventarios
Oferta / promedio móvil 12 meses de las ventas

— Conservador — Base — Optimista



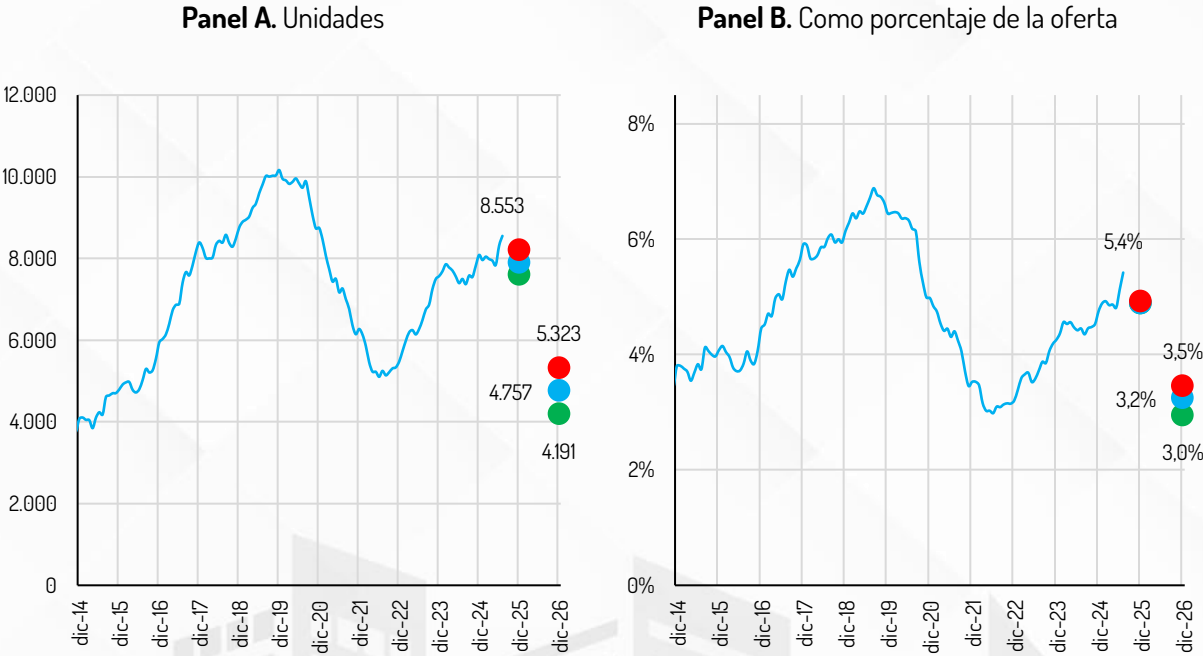
Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol
Nota: Estimaciones realizadas con datos al corte de julio

Finalmente, el indicador de UTV muestra la evolución del inventario de vivienda ya construida que aún no ha sido comercializada, tanto en términos absolutos como relativos frente a la oferta total del mercado. En unidades, se observa un incremento sostenido entre 2014 y 2019, cuando el inventario alcanzó niveles cercanos a 10 mil, impulsado por la acumulación de unidades No VIS, seguido de una corrección significativa entre 2020 y 2021, en un contexto de mayor absorción y ajustes en la oferta. A partir de 2022, las UTV retoman nuevamente una senda creciente, esta vez concentrada en el segmento de vivienda social, reflejando un desbalance entre la finalización de proyectos y la velocidad de ventas.

En el escenario base, las proyecciones indican que las unidades terminadas por vender se reducirán como parte del ciclo de corrección del mercado llegando a niveles cercanos a 4.757 unidades hacia 2026, mientras que en el escenario conservador podrían el ajuste sería de un poco más de 3.000 unidades ubicándose 5.300 unidades, como resultado de una comercialización más lenta. Por el contrario, en un escenario optimista, el inventario de UTV se reduciría hasta llegar a 4.191 unidades, apoyado en una mayor dinámica de ventas y una absorción más eficiente de la oferta existente. Estas trayectorias reflejan la sensibilidad del indicador frente a los cambios en la demanda y en las condiciones del mercado.

Desde una perspectiva relativa, las unidades terminadas por vender como porcentaje de la oferta total del mercado muestran un comportamiento similar. Tras alcanzar un máximo cercano al 6,8 % en 2019, este indicador descendió hasta niveles cercanos al 3% en 2021, para luego repuntar gradualmente. Hacia 2026, se proyecta que este porcentaje se ubique alrededor del 3,2 % en el escenario base, aumente hasta cerca del 3,5 % en el escenario conservador y se reduzca hacia el 3,0 % en el escenario optimista, niveles que, aunque manejables, evidencian la necesidad de seguir fortaleciendo la absorción de la vivienda ya construida para evitar mayores presiones sobre el mercado y permitir el cierre efectivo de proyectos.

Gráfica 6.5. Unidades terminadas en oferta
Mes



Fuente: Coordinada Urbana – Cálculos Camacol

Nota: Se asume que el porcentaje de unidades terminadas VIS en saldo se mantiene igual en el escenario base, que se reduce en 1 pp a diciembre de 2026 en el escenario optimista, y que incrementa en 1 pp en el escenario conservador. En el segmento No VIS se asumen que el porcentaje permanece inalterado. Estimaciones realizadas con datos al corte de julio

AVISO LEGAL

La Cámara Colombiana de la Construcción procura que los datos suministrados en la serie titulada “Tendencias de la Construcción”, 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.



CAMACOL

Construyendo MÁS+