



Oferta y Demanda

de Vivienda y No Habitacionales

Presente y perspectivas de corto plazo del sector edificador en Bogotá y la Región

2025



Construyendo MÁS+



Sistema de Información Georeferenciada del Censo Nacional de Edificaciones

Contenido

Créditos

Gerente

Edwin Chiriví Bonilla

Directora de Estudios Económicos e Información

Lizeth Gabriela Bonilla Botía

Coordinador de Estudios Económicos

Daniel Santiago Vásquez Gutiérrez

Investigadores económicos

Sebastián Gómez Cárdenas

Cristian David Osorio Cardona

Juan Sebastian Rodriguez Carreño

Disponibilidad de suelo en Bogotá

Balance de licitaciones de infraestructura urbana

Juan Camilo Borda Cortés

Daniela Pastrana Romero

Santiago Eduardo Ramírez

David Mauricio Rosero Tovar

Segmento No Residencial

Colliers International Colombia

Roberto Cáceres

Director General para Colombia de Colliers International

Mauricio Montañez Franco

Director Valuación y Consultoría

Milton Motta Sarmiento

Coordinador de Inteligencia de Mercados e Innovación

Análisis y Redacción

Director de Comunicaciones

Nelson Hoyos Ortiz

Coordinación Editorial

Andrea Juliana Pieschacon Puentes

Jefatura Comercial y de Nuevos Productos

Rosa Emilia Ramírez Sanabria

Diseño Gráfico

Andrés Mauricio Guerrero

Bogotá D.C., junio de 2025

Equipo editorial

Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol Bogotá y Cundinamarca.

Departamento de Estudios Urbanos de Camacol B&C y Cundinamarca. Colliers International Colombia.

Síguenos:

@CamacolBogota      

Introducción

Más allá del ciclo: hacia una reactivación sostenible del sector edificador

El sector edificador en Colombia ha atravesado unos años especialmente desafiantes, marcados por un entorno económico y político complejo. La economía mundial enfrenta niveles crecientes de incertidumbre debido a tensiones geopolíticas, interrupciones en las cadenas de suministro y un resurgimiento de políticas proteccionistas en varios países. Estas condiciones han afectado directamente la inversión, el comercio y las tasas de interés, generando un contexto adverso para actividades como la construcción, intensivas en capital y demanda de insumos, y sensibles al costo del financiamiento.

En el ámbito interno, el país atraviesa una etapa de crecimiento económico moderado, importantes restricciones fiscales y una percepción generalizada de incertidumbre institucional, lo cual ha incidido negativamente en la dinámica de la inversión privada y en la confianza de los hogares. El sector de construcción de edificaciones ha sido uno de los más afectados en este contexto; durante el primer trimestre de 2025 el valor agregado se redujo un 7,0%, completando siete trimestres consecutivos en terreno negativo.

Frente a estos desafíos, las políticas públicas de vivienda han experimentado transformaciones relevantes. Desde lo nacional se ha modificado y limitado progresivamente la disponibilidad de subsidios del programa Mi Casa Ya, mientras que desde los gobiernos locales se han promovido innovaciones en la creación o impulso de programas habitacionales territoriales. Entre tanto, las cajas de compensación familiar han desempeñado un papel estratégico con la colocación de apoyos que facilitan el acceso a soluciones habitacionales para los hogares, en especial los de menores ingresos.

A pesar de las dificultades, la demanda por vivienda se mantiene dinámica. Los hogares en Bogotá y Cundinamarca, motivados por el valor económico y emocional que representa la vivienda propia, persisten en su aspiración de adquirir un hogar. Aunque el entorno financiero continúa siendo retador, actualmente se cuenta con un mejor panorama en cuanto al nivel de tasas de interés y frente a la disposición de compra por parte de las familias, lo cual constituye un punto importante para la reactivación del sector hacia adelante.

Desde el lado de la oferta persisten barreras estructurales que dificultan la respuesta del mercado. Particularmente en Bogotá y Cundinamarca hay problemas relacionados con la baja disponibilidad de suelo urbanizable, los cuellos de botella normativos, las altas cargas urbanísticas, la falta de eficiencia en la gestión de la cadena de trámites y la incertidumbre frente a la disponibilidad de servicios públicos que limitan la capacidad de generación de nuevos proyectos. En este escenario, el compromiso y la resiliencia del sector empresarial ha sido fundamental para sostener la actividad, impulsar soluciones innovadoras y mantener la dinámica de la cadena de valor.

Camacol Bogotá y Cundinamarca presenta esta investigación con el propósito de ofrecer un panorama completo de las variables que configuran la oferta y la demanda del mercado de vivienda en la región. El análisis aquí contenido busca aportar una lectura técnica y actualizada de las dinámicas del sector, al tiempo que propone una prospectiva de sus principales indicadores líderes para los próximos doce meses. Con ello, el Gremio aspira a contribuir con herramientas útiles para la toma de decisiones estratégicas de todos los empresarios y la definición de acciones que permitan generar un crecimiento sectorial sostenible más allá del ciclo económico.

Artículo especializado 1

Resultados de la medición de la
experiencia del cliente 2025-1

Resultados de la medición de la experiencia del cliente inmobiliario en Bogotá y Cundinamarca 2025-1

Por Dora María Gómez. Socia fundadora de Target Insights.

Camacol Bogotá y Cundinamarca llevó a cabo la tercera medición de la experiencia del cliente inmobiliario en Bogotá y Cundinamarca durante el primer trimestre de 2025, por segundo año consecutivo. Los resultados reflejan el impacto de las estrategias implementadas por el sector para mejorar la experiencia de compra de los clientes en empresas constructoras.

El NPS del sector inmobiliario en Colombia

En cuanto a los resultados del estudio de Target Insights, especializado en este tipo de mediciones, participaron clientes de siete de las principales firmas constructoras afiliadas al Gremio. Se realizaron 2.965 encuestas, de las cuales 2.144 se aplicaron en el segmento VIS y 821 en el segmento No VIS.

En esta oportunidad se ha obtenido un **NPS sectorial de 39%**, aumentando cinco puntos porcentuales frente al indicador obtenido en la medición de hace un año (34%), siendo el mayor indicador desde el 2019. Al analizar en detalle el segmento VIS, el de mayor volumen, el NPS alcanzó un 46%, mejorando seis puntos respecto a 2024 (40%).

En la recomendación se logran promotores de marca principalmente por aspectos asociados a la atención y servicio al cliente y al cumplimiento contractual.

Como referente internacional, la última cifra publicada del indicador en Estados Unidos es de 2019, cuando el sector obtuvo un NPS del 31%, cifra publicada por *ProBuilders**. Según esta organización, un NPS entre 0 y 19% es bueno, entre 20 y 49% es favorable, de 50 a 79% es excelente y más de 80 puntos es destacable.



La satisfacción, otro indicador importante

El 59% de los encuestados manifestó estar satisfecho o muy satisfecho con su experiencia en la compra de vivienda, registrando los mejores indicadores en el segmento VIS (donde se aumenta el indicador a 63%).

Los procesos de gestión comercial, promesa de compraventa, escrituración y entrega del inmueble siguen obteniendo los índices de satisfacción más altos (77%). Los retos del sector se encuentran en los procesos “pos-entrega”, siendo estos: proceso de garantías, zonas comunes y administración provisional, aunque en este último se evidencia una mejora (58% a 61%).

Contar con un proceso fluido y una pronta solución ante inconvenientes por parte de la constructora es clave para la satisfacción del cliente.

*Fuente:

<https://www.probuilder.com/customer-experience-metrics-how-builders-can-use-nps>

Artículo especializado 2

Multifamily en Colombia

Multifamily en Colombia

1. Condiciones del mercado

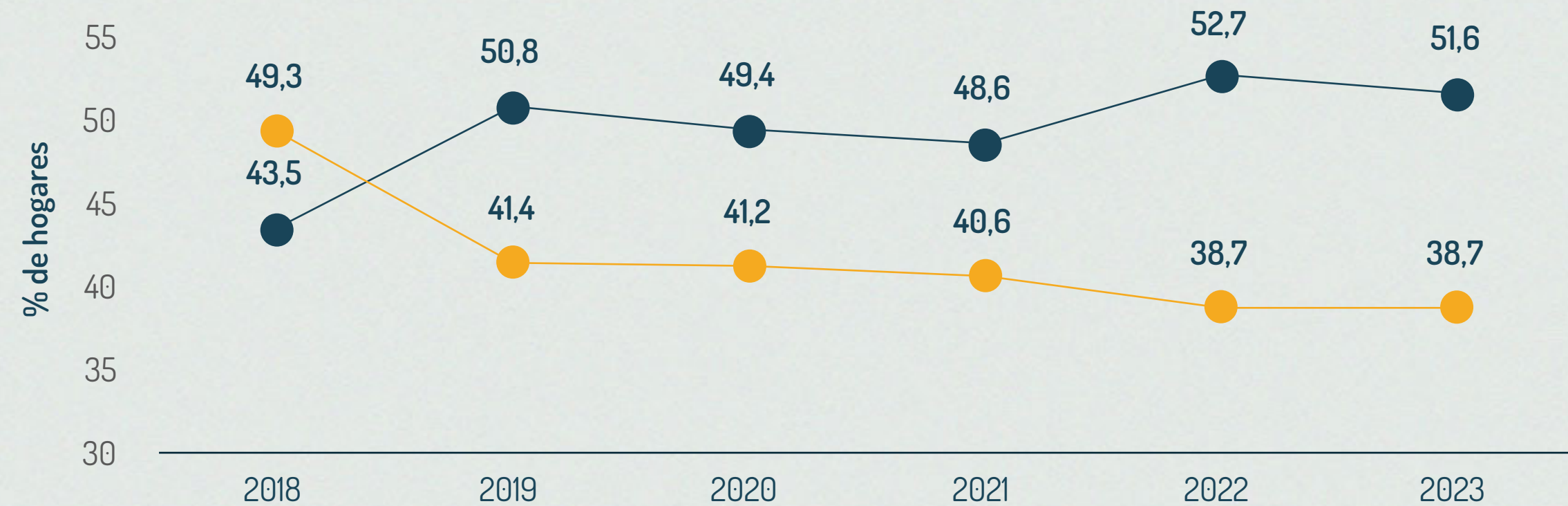
de arrendamiento en Bogotá

Colombia es el país latinoamericano con mayor porcentaje de hogares viviendo en arriendo. En Bogotá la modalidad de arrendamiento es predominante en la tenencia de la vivienda; en 2023 se registraron 1,4 millones de hogares bajo esta modalidad en la capital (51,6% del total). En 11 de las 19 localidades la tasa de arrendamiento es superior al 50%.

Tenencia de vivienda

en Bogotá

Gráfico 1



Fuente: Departamento de Estudios Económicos de Camacol B&C con base en DANE.

● Arriendo (%) ● Propia (%)*

El mercado de arriendos en Colombia movilizó alrededor de \$46 billones en 2023, de los cuales más de \$14 billones correspondieron a Bogotá. Sin embargo, la gran mayoría de estas transacciones ocurren entre personas, lo que lo convierte en un mercado altamente informal.

2. Potencial de desarrollo del mercado

de multifamiliares en renta especializada

A nivel mundial, la vivienda en renta especializada tiene la mayor participación dentro del portafolio de inversión inmobiliaria, alcanzando una cifra de USD 2,9 trillones solo en Estados Unidos. Ciudades comparables en América Latina han avanzado de manera significativa en el desarrollo de este tipo de activo aun cuando registran tasas de arrendamiento menores a las que presentan las ciudades capitales en Colombia. Es el caso de Santiago de Chile, en donde se estima que al cierre de 2024 contaba con un stock de 46.773 unidades en la modalidad de arrendamiento especializado.

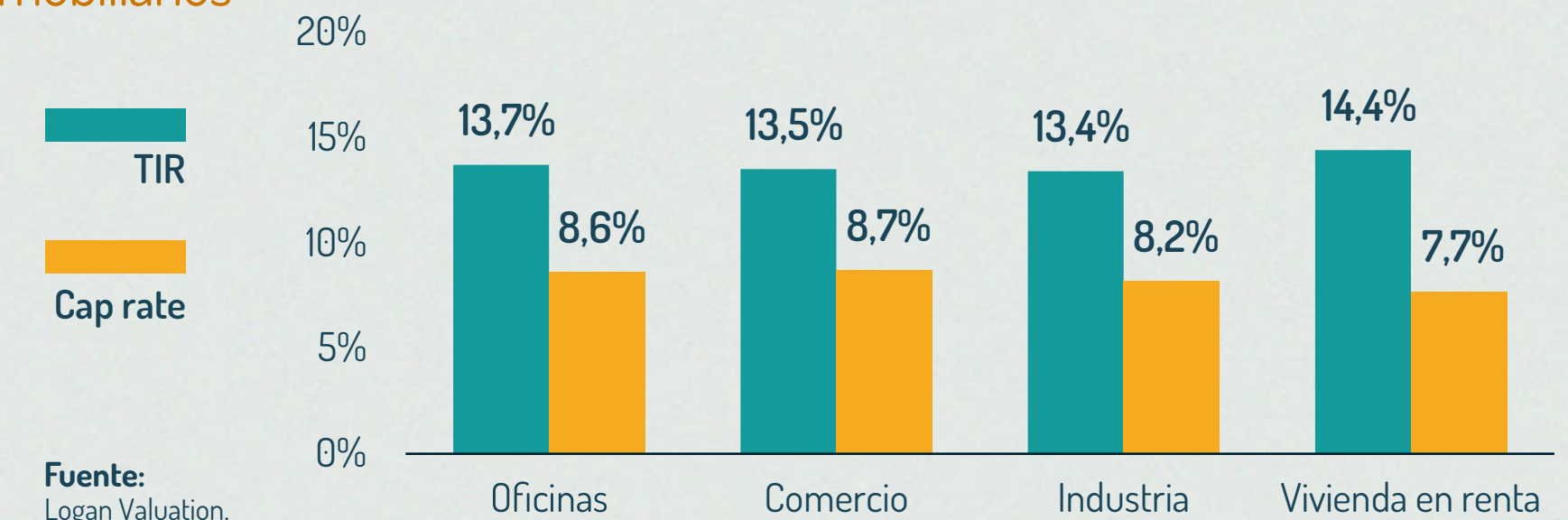
Colombia cuenta con una ventaja competitiva para detonar este mercado, y son los Fondos de Capital Privado (FCP), los Fondos de Inversión Colectiva Inmobiliarios (FICI) y las titularizadoras inmobiliarias que administran activos cuyo valor supera los \$35 billones. Dentro de los cerca de 30 gestores profesionales de estos vehículos hay un creciente interés por ampliar la frontera de inversión en el mercado residencial bajo este modelo.

No obstante, esta inversión no se ha materializado, entre otras causas, porque existe una brecha en costos de financiación y rentabilidad de los proyectos multifamiliares en renta frente a otros segmentos del mercado inmobiliario como oficinas, destinos comerciales y espacio industriales (Gráfico 2). En la actualidad, en la ciudad solo hay un proyecto de renta especializada en operación con 127 unidades residenciales.

Comparación de TIR y Cap rates

en productos activos inmobiliarios

Gráfico 2



Fuente: Logan Valuation.

3. Características del producto inmobiliario multifamiliar en renta especializada

La vivienda en renta especializada es un modelo de inversión en inmuebles cuyas principales características son: único propietario (puede ser una entidad o un vehículo de inversión), destinado en su totalidad a la renta y operado profesionalmente. Así se ve una comparación con el modelo de arriendos que existe en la ciudad y en el país:

Mercado actual de arriendo	Arrendamiento especializado
Edificios sin operación profesional - deterioro en el tiempo	Edificios operados por compañías especializadas
Negocio entre personas - Informalidad	Negocio con una empresa especializada en arrendamientos-formalidad
Nueva oferta depende del mercado de venta - ciclos de vivienda en venta	Nueva oferta depende del mercado de arriendos- anticíclico
Propiedad atomizada - personas	Propiedad única con dueño Institucional - fondos, fideicomisos

Fuente: Domus Capital.

Es importante señalar que este modelo no hace parte de los segmentos de vivienda turística, ni del segmento de *coliving*, y por tanto no entra a competir con la industria hotelera ni con los modelos recientes de rentas cortas; por el contrario, es un modelo orientado a arrendamientos de larga estancia para atender nichos puntuales de mercado, tales como: vivienda asistida para adultos mayores, vivienda estudiantil, vivienda multifamiliar para familias con diversas composiciones, entre otras.

4. Directrices del Plan Distrital de Desarrollo 2024-2027 “Bogotá Camina Segura”

El PDD 2024-2027 del alcalde Carlos Fernando Galán incluyó el artículo 166 que dicta:

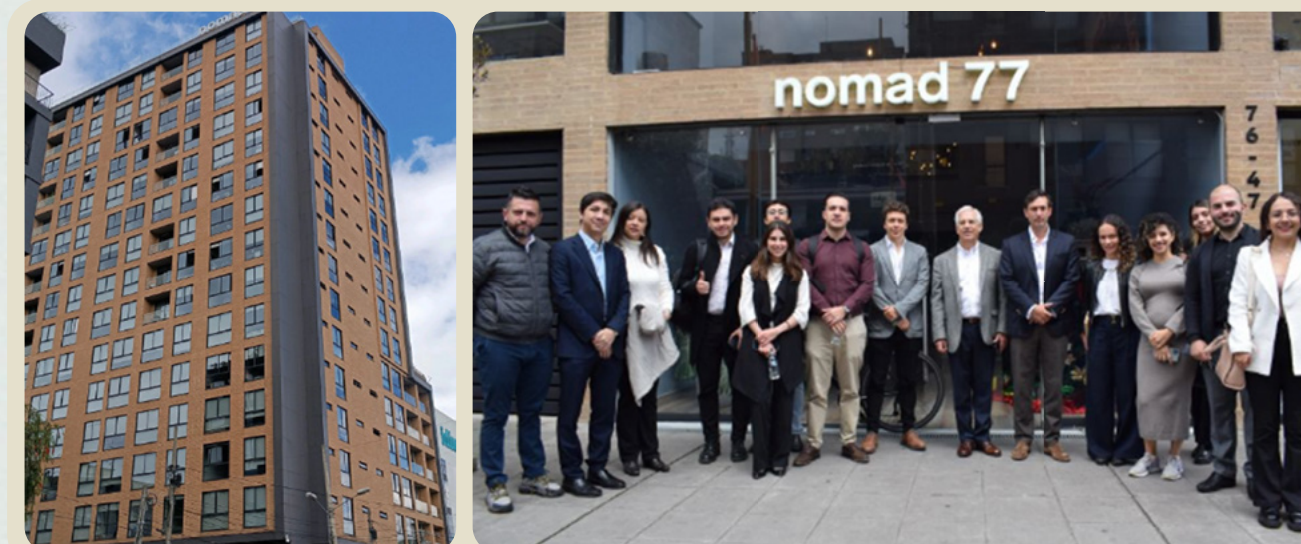
“Artículo 166. Proyectos de arrendamiento especializado. Se entiende por proyectos de arrendamiento especializado, aquellas edificaciones con destino habitacional construidas y destinadas exclusivamente al arrendamiento, las cuales son operadas por personas jurídicas especializadas en dicha actividad...”

Lo anterior muestra que este modelo se encuentra alineado con los objetivos de la Administración Distrital y la visión de ciudad, lo que representa una gran oportunidad para que se promuevan iniciativas en el impulso a este mercado (urbanísticas, tributarias y financieras, entre otras).

5. Comité de Financiación de Activos de Largo Plazo de Camacol B&C

En el marco del Comité de Financiación de Activos de Largo Plazo se han trabajado varias sesiones para profundizar en el conocimiento y promoción del mercado de vivienda en renta especializada, promoviendo así el desarrollo de nuevos modelos de negocio para el sector. En 2024 se contó con la presentación de Sebastián García, de Domus Capital, sobre incentivos internacionales usados para promover el mercado de *multifamily* y se realizó una visita al proyecto Nomad 77, primero en la ciudad en desarrollar este modelo de manera integral.

En febrero de 2025, en el marco del Comité de Financiación de Activos de Largo Plazo, se realizó la primera mesa de trabajo entre Camacol B&C y GRI Club sobre el modelo *multifamily* en Colombia enfocada en estrategias para atraer financiación e inversión para que este nuevo modelo de mercado se desarrolle de manera acelerada. Este contó con 10 líderes de debate y 65 asistentes (presenciales y virtuales). Durante lo que resta del año desde el Gremio se promoverán tres mesas adicionales para seguir trabajando en torno a esta temática.



Visita del Comité de Financiación de Activos de Largo Plazo de Camacol B&C al proyecto Nomad77, 2024.



Primera mesa de *multifamily* en Colombia, GRI y Camacol B&C 2025.

Si desea adquirir el estudio completo contáctese con:

- 1. Paula Cristancho, 316 467 8925.**
- 2. Paula Gonzalez, 304 290 317.**
- 3. Ximena Rojas, 311 599 3229**