



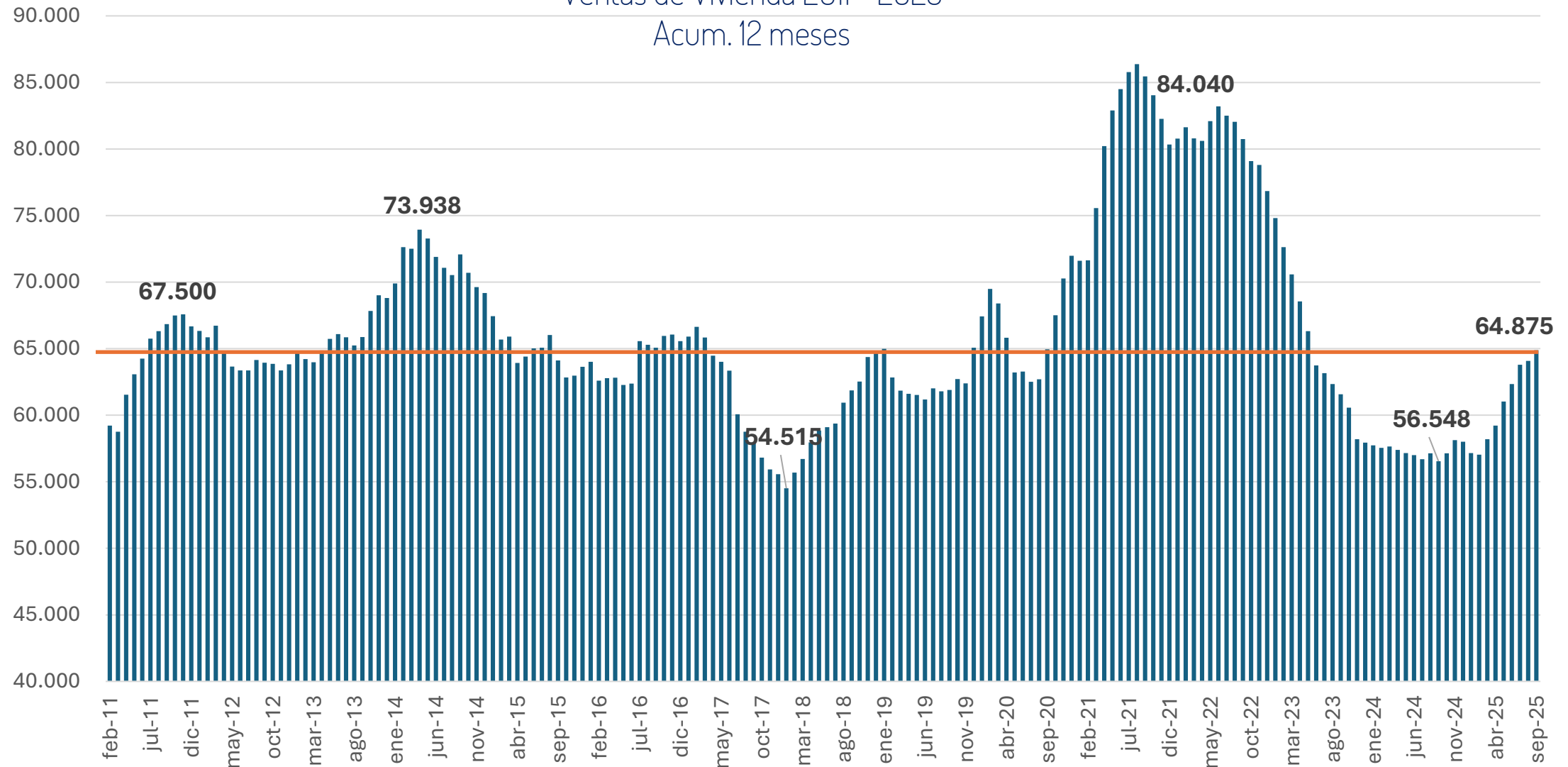
Contexto del sector de la construcción en Bogotá y Cundinamarca

14 de octubre 2025

**¿Cómo está el mercado de vivienda nueva en la
región?**

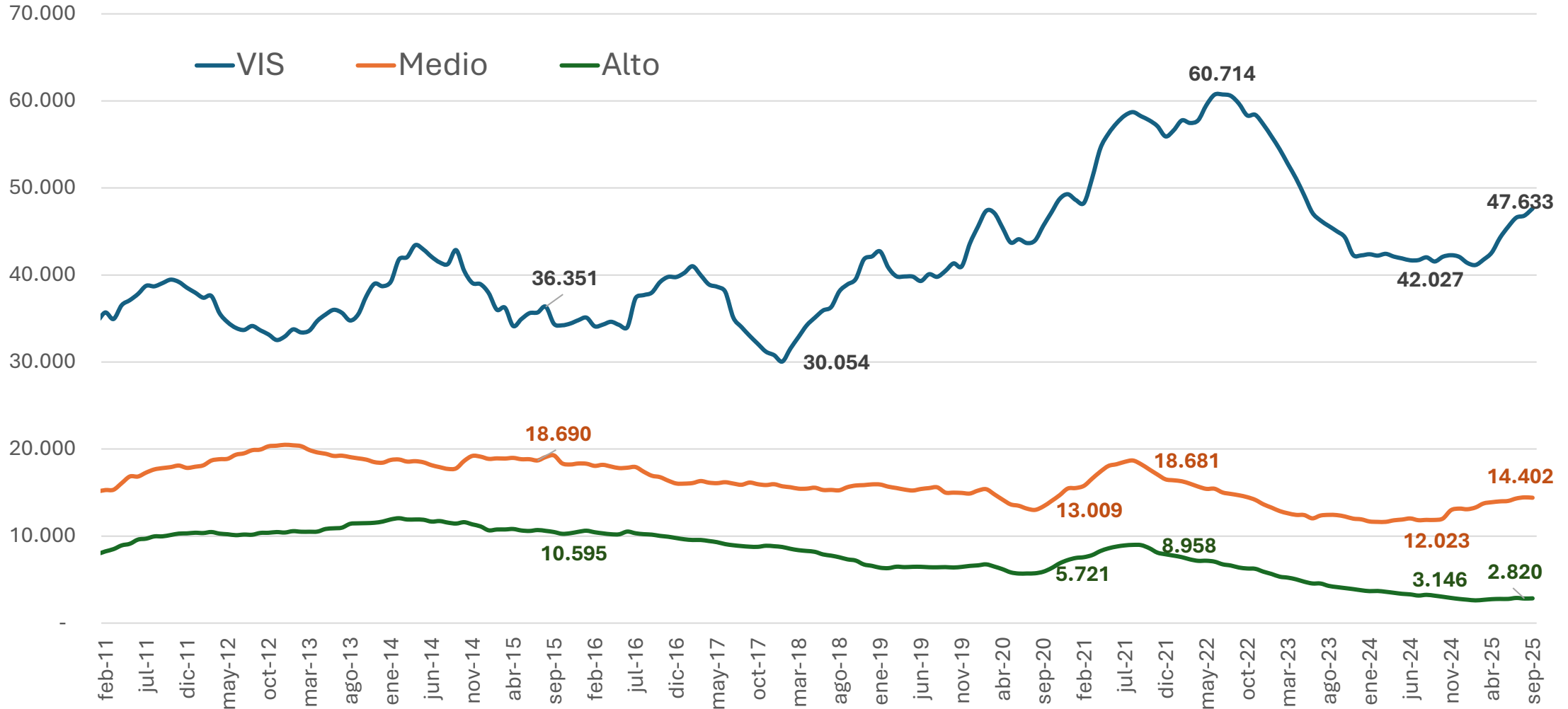
Las ventas de vivienda en la región entraron en una fase de recuperación

Ventas de Vivienda 2011 - 2025
Acum. 12 meses

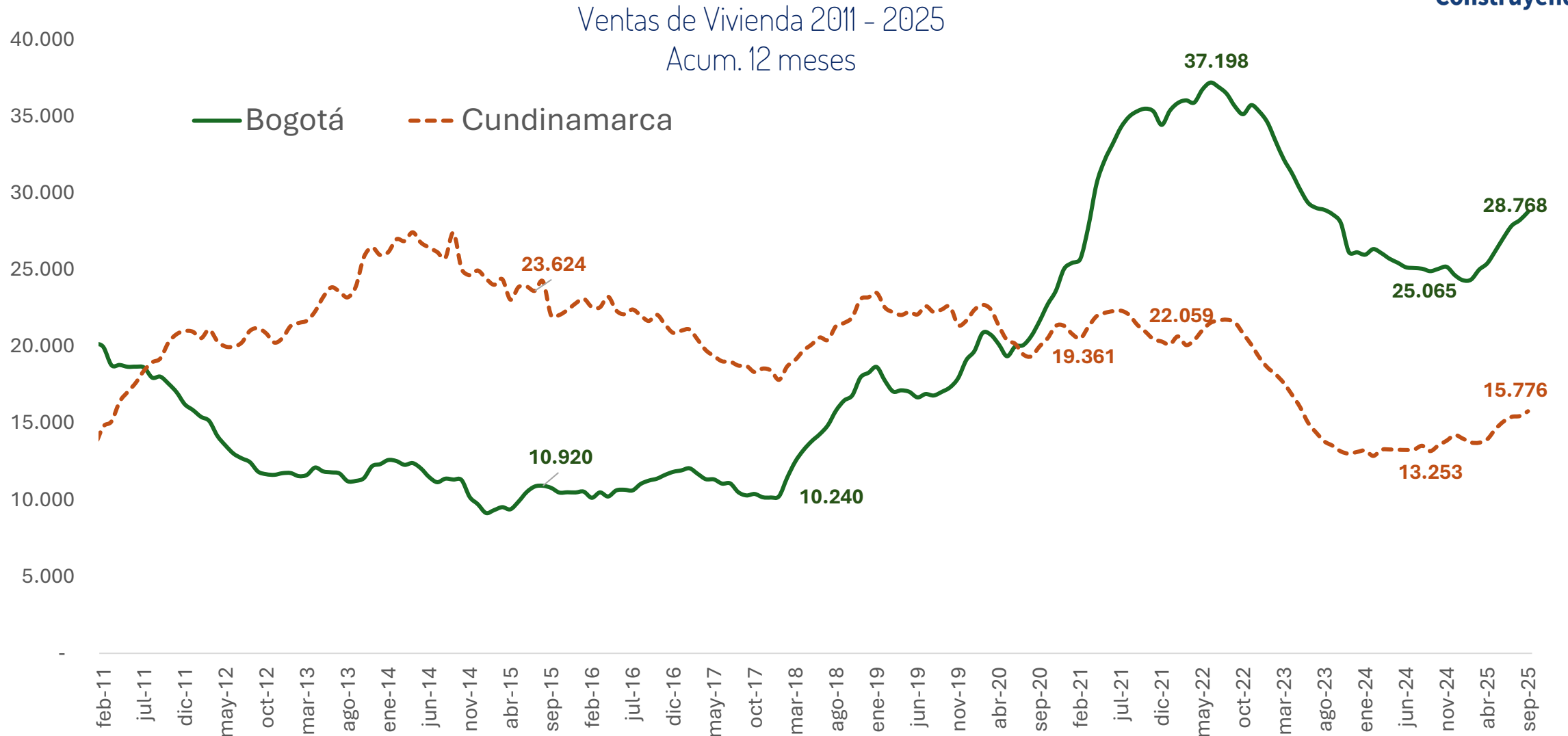


La vivienda social predomina en el mercado con 74% de las ventas

Ventas de Vivienda 2011 - 2025
Acum. 12 meses

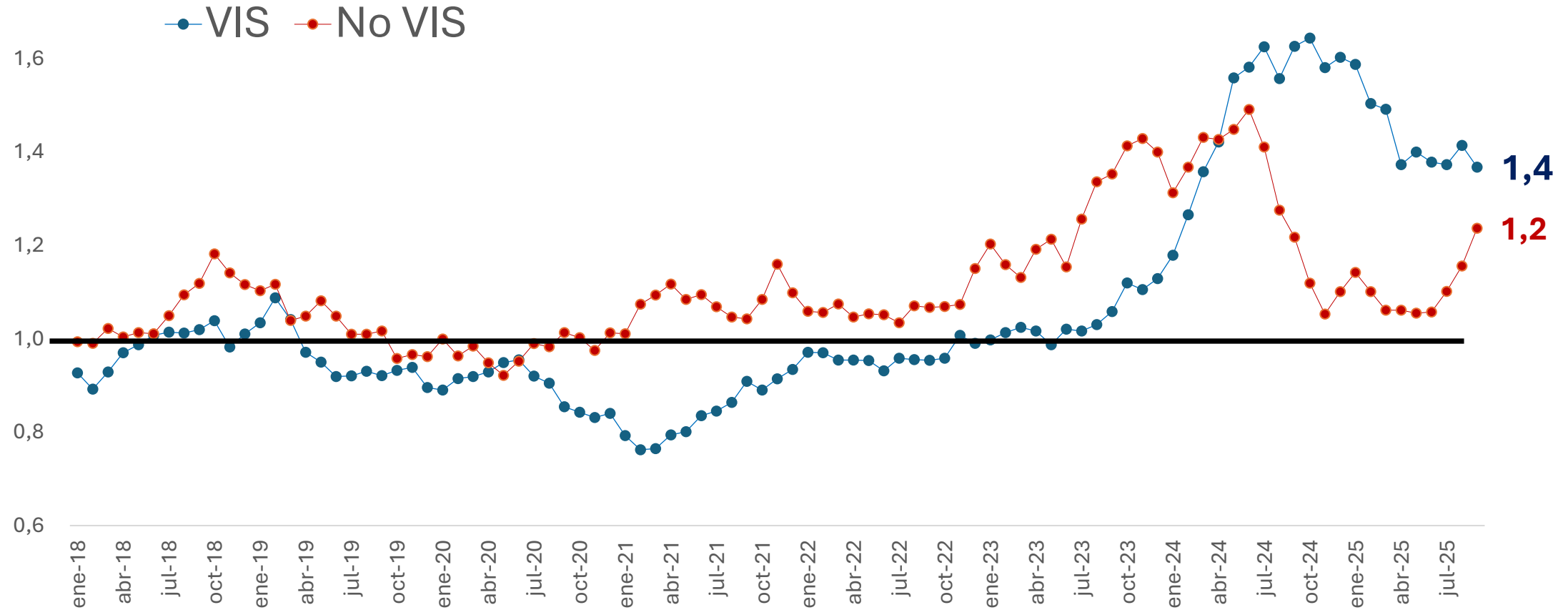


2 de cada 3 viviendas sociales de la región se venden en Bogotá



Persiste una brecha de oferta en el mercado, en especial en la VIS

Ventas / Lanzamientos 2018 - 2025
Acum. 12 meses



Gestión de suelo: gran desafío

Planes Parciales en formulación

Área bruta (ha)

1.314

Potencial de vivienda

114 mil

unidades

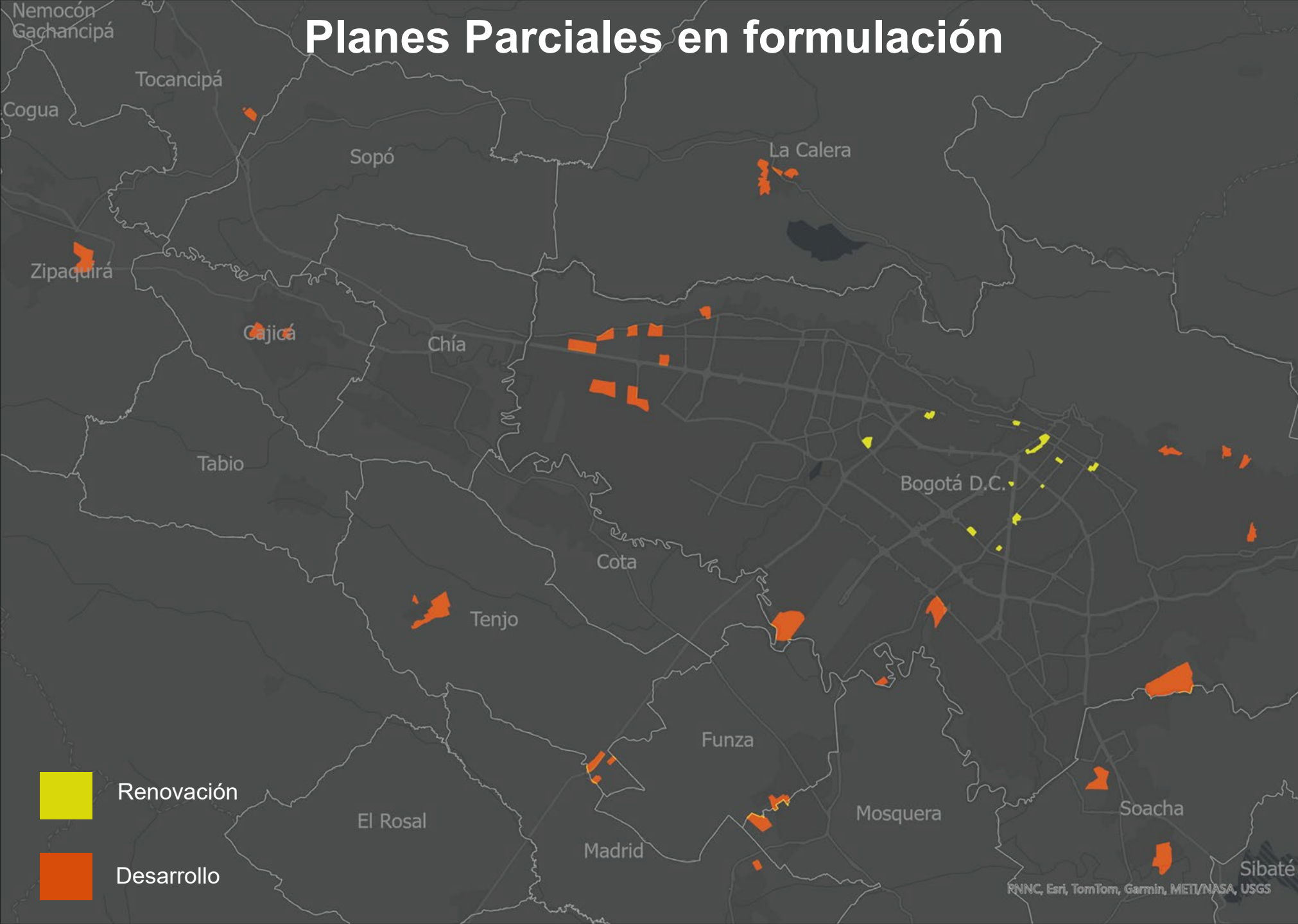
N° 52

En desarrollo

39

En renovación

13



Necesidades y producción de vivienda formal en Bogotá: 65.000/año

Tabla 21. Distribución de las viviendas nuevas por tratamiento urbanístico

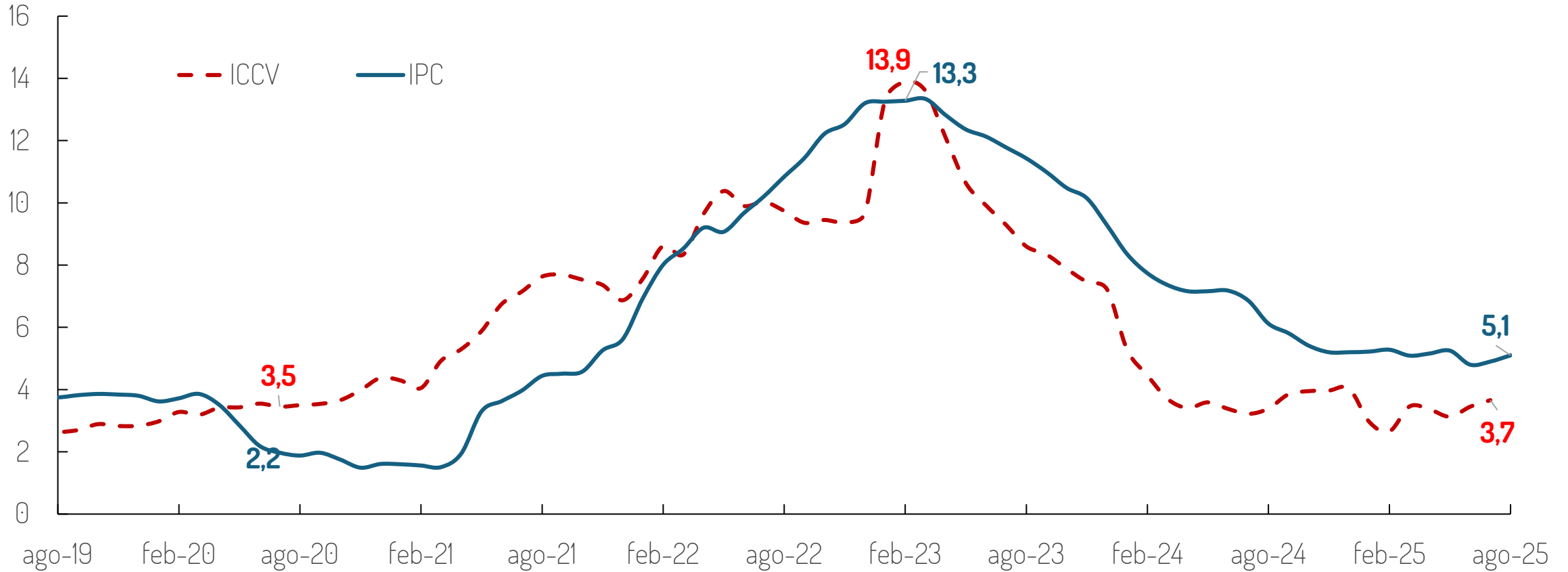
Tratamiento Urbanístico	Unidades	Porcentaje
Conservación	4,004	1%
Consolidación	233,348	30%
Desarrollo	97,747	13%
Mejoramiento integral	51,991	7%
Renovación	394,809	50%
Total	781,899	100%

Fuente. Cálculo SDHT, 2023

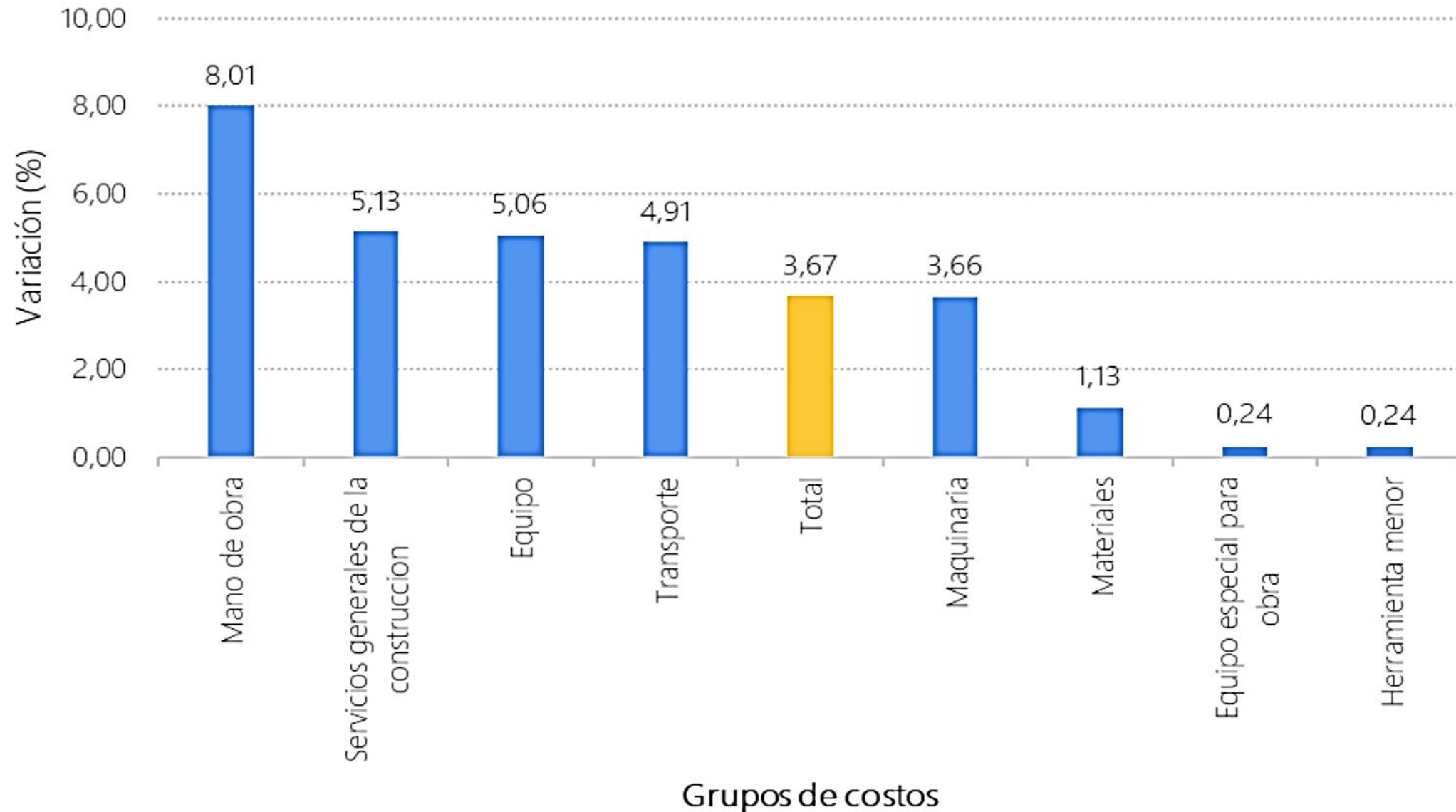
¿Cómo lograr más eficiencias desde el diseño y la construcción?

En general, los costos han evolucionado de manera positiva...

ICOCED - Costos de Construcción 2019-2025



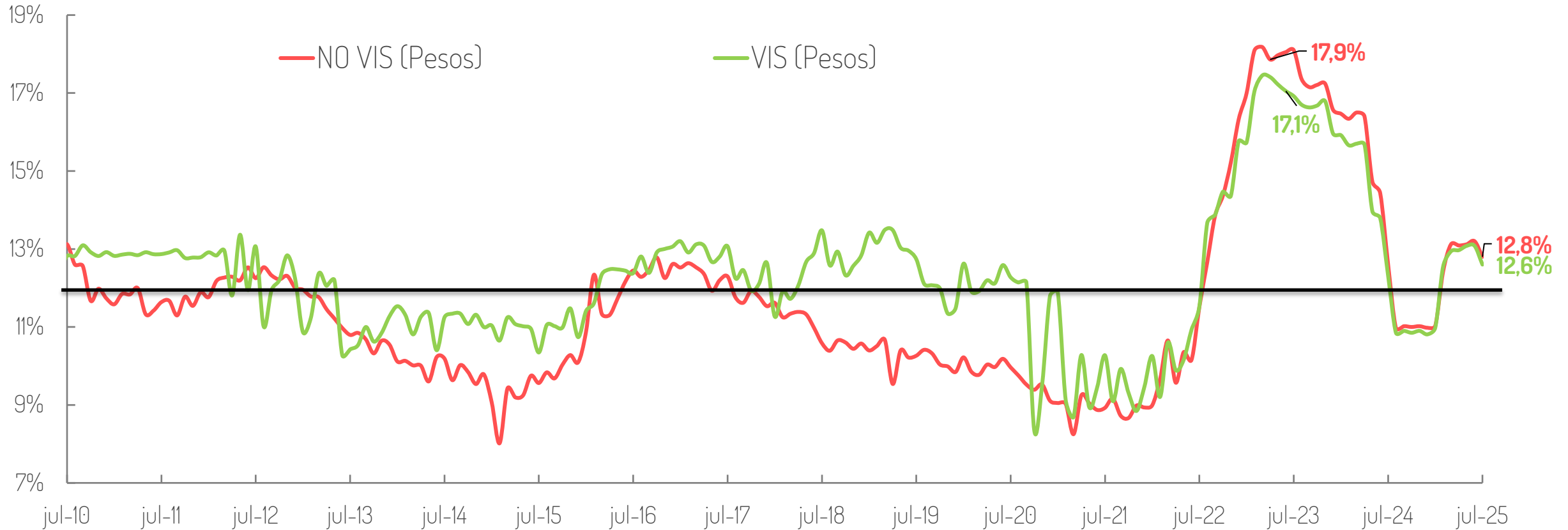
Pero no en todos los componentes se logra la misma tendencia



Financiación a los proyectos: ¿mejoran las condiciones?

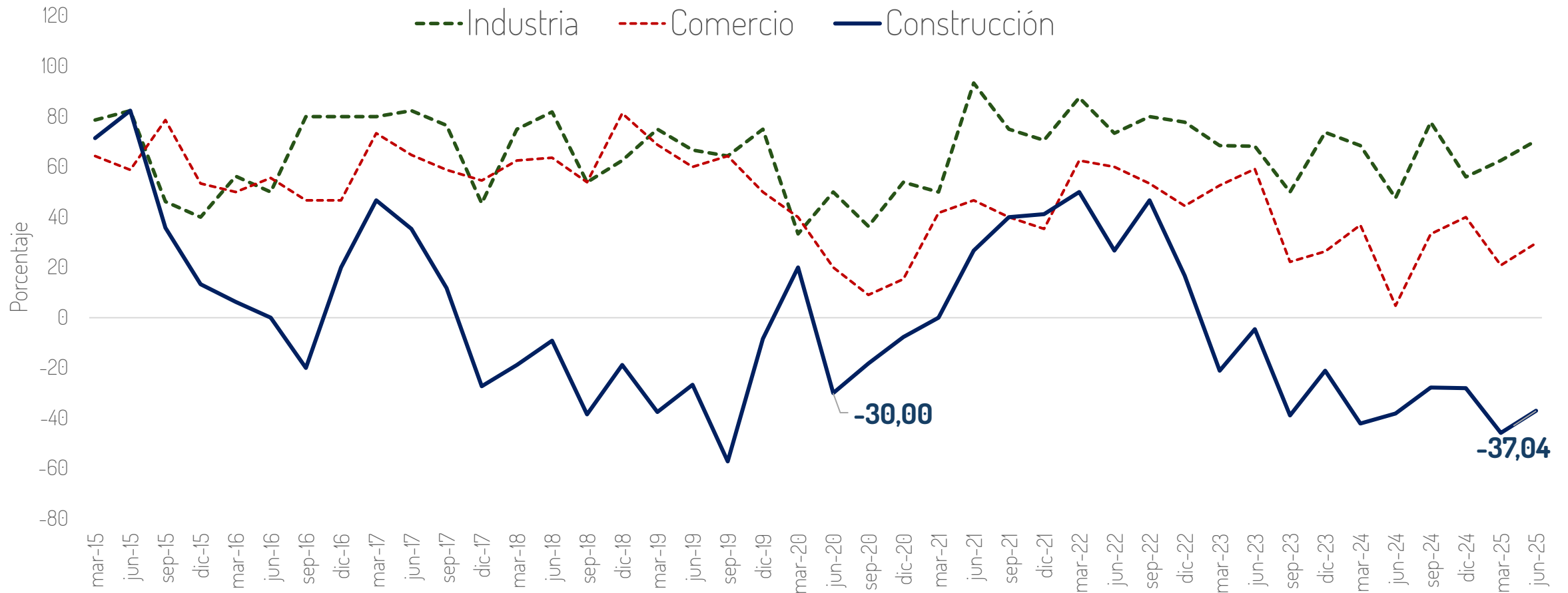
Las tasas han retornado a su promedio de largo plazo...

Tasas de interés de para crédito constructor
2010 -2025



Sin embargo, se percibe un endurecimiento de las condiciones para acceder

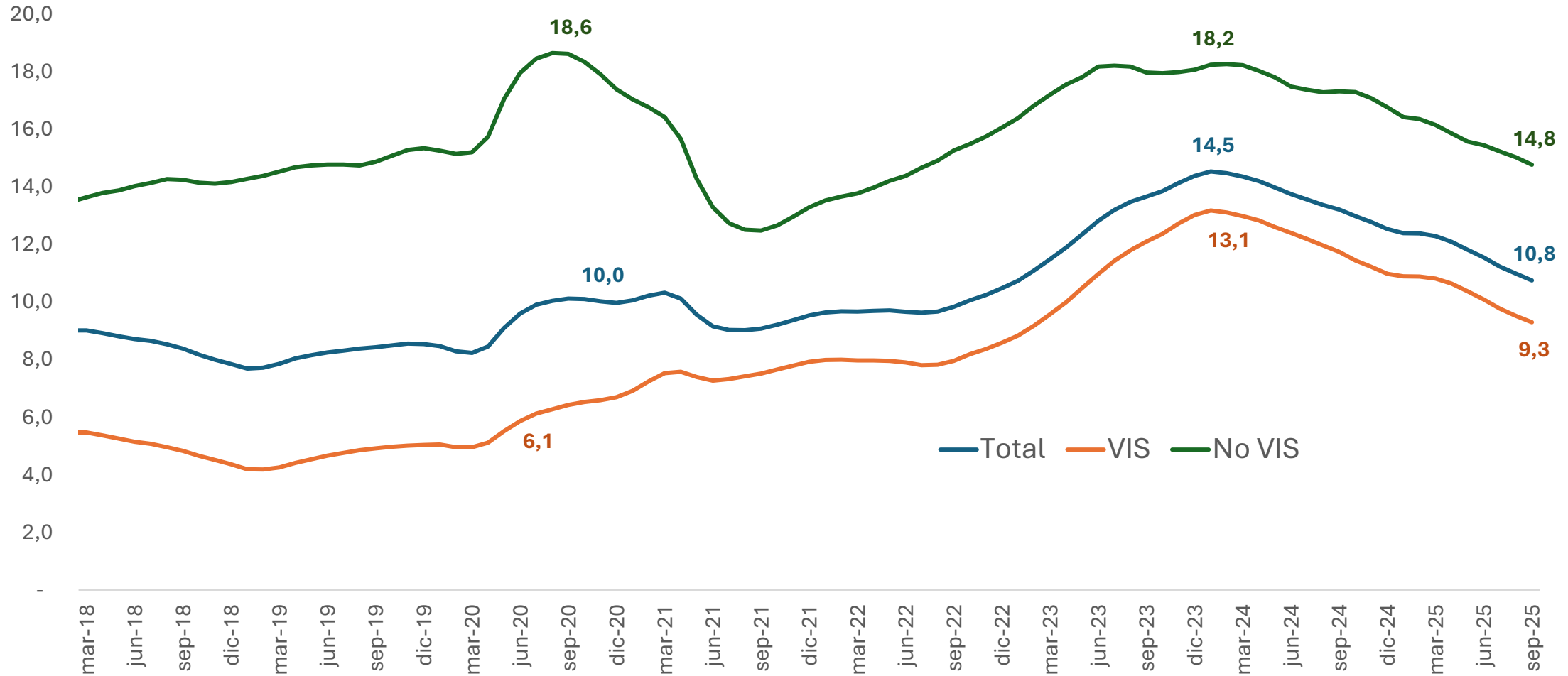
Criterios para la asignación de créditos al sector productivo



Ventas: ¿cómo adaptarse al nuevo contexto?

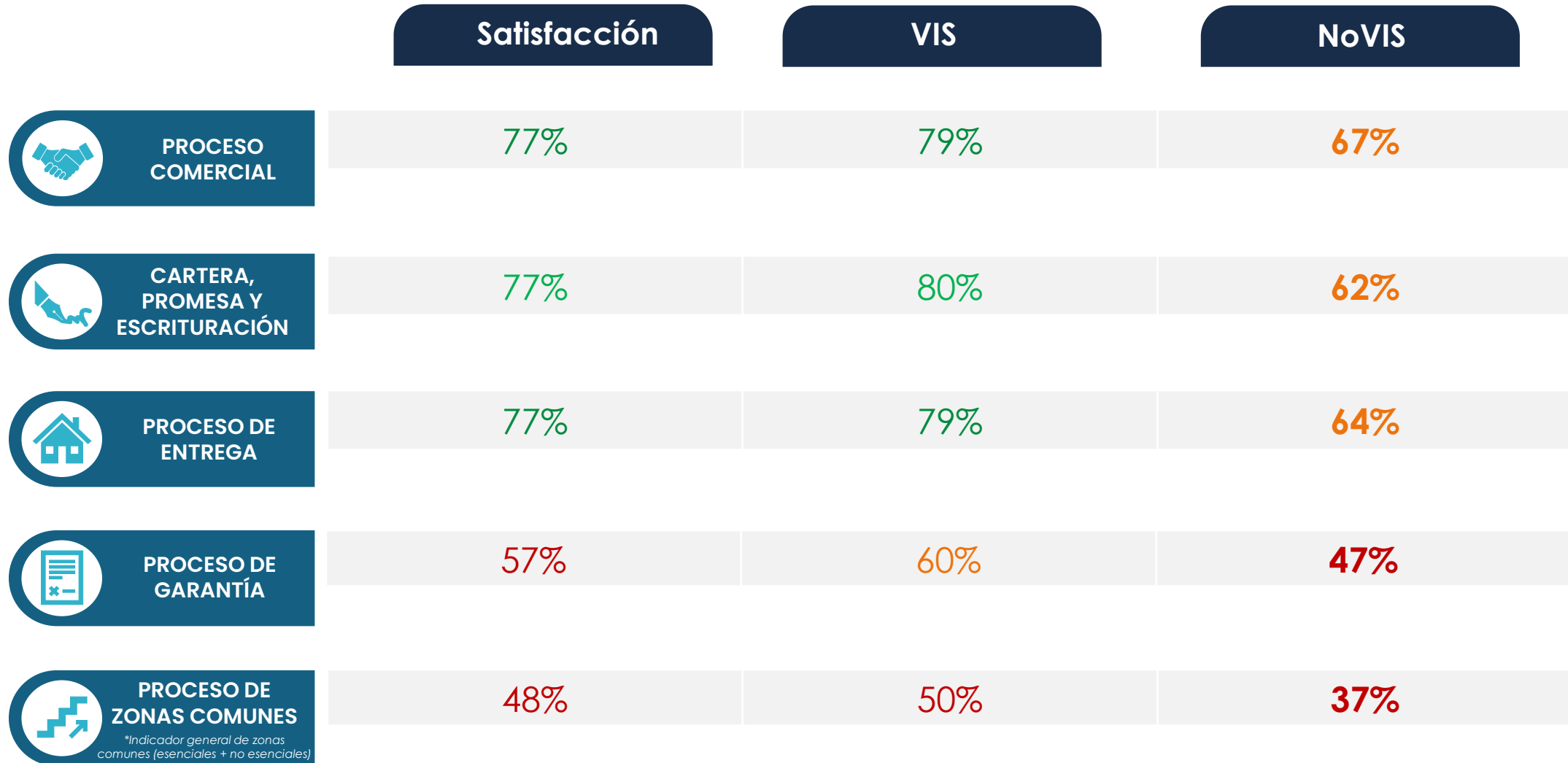
La velocidad del mercado ha tenido cambios relevantes en los últimos años

Rotación de los inventarios – 2018 – 2025
Promedio 12 meses



**Marca, satisfacción del cliente y postventas:
generando valor en todo el proceso de compra**

A lo largo del proceso de compra, se reduce la satisfacción



**Con ese contexto, lo mejor es conocer lo que están
haciendo los expertos...**

2025 MASTERSUMMIT + PRODUCTIVIDAD + RENTABILIDAD



Adriana Montenegro
Gerente Comercial y
Mercadeo
Constructora Cusezar



Alfonso Politi
Managing
Director Politi



Andrés Felipe González
Director ejecutivo
Comercial
Constructora Bolívar



Andrés Gómez
Managing Director
Avenida



Andrés Lozano
Presidente
Titularizadora Colombiana



Andrés Montoya
Socio
Posse Herrera Ruiz



Camilo Santamaría
Gerente
Santamaría Urbanismo



Carlos Felipe Reyes
Gerente
Renobo



Carlos Perry
Gerente Comercial
Constructora Capital



Carlos Sin
Codirector
Gensler Bogotá



Diego Ordóñez
Socio Gerente
DOM Real Estate



Elvira Civetta
Gerente Servicio al Cliente
Constructora Cusezar



Érika Moreno
Gerente De Negocios
Prodesa



Esteban Gaviria
Gerente
Seita Real Value



Fernando Zarama
Presidente
Obreval



Gabriel Samper
Director General de
Planeación
Prodesa



Germán Velásquez
Director de Experiencia
al Cliente
Amarilo



Iván Araque
Director de Inversiones
Paladín Realty



Juan Manuel González
Socio
PGP Abogados



Juan Pablo Sarmiento
Gerente de Estructuración
Ospinas & Cia



Julián Ortiz
Director de Servicios
MCAD Training & Consulting



Julián Rojas
Socio
CRL Abogados



Paola Barrera
CEO
Impulsa Coachig SAS



Wilben Palacios
Director
Brigard Urrutia



Contexto del sector de la construcción en Bogotá y Cundinamarca

14 de octubre 2025