



Creando Oportunidades



Bienvenidos



- 1. Informe Inmobiliario**
- 2. Novedades**
- 3. Presentación Equipos**
- 4. Rueda de Negocios**

Índice



1

Informe Inmobiliario



Research

Situación Inmobiliaria 2025

Mauricio Hernández Monsalve

Índice

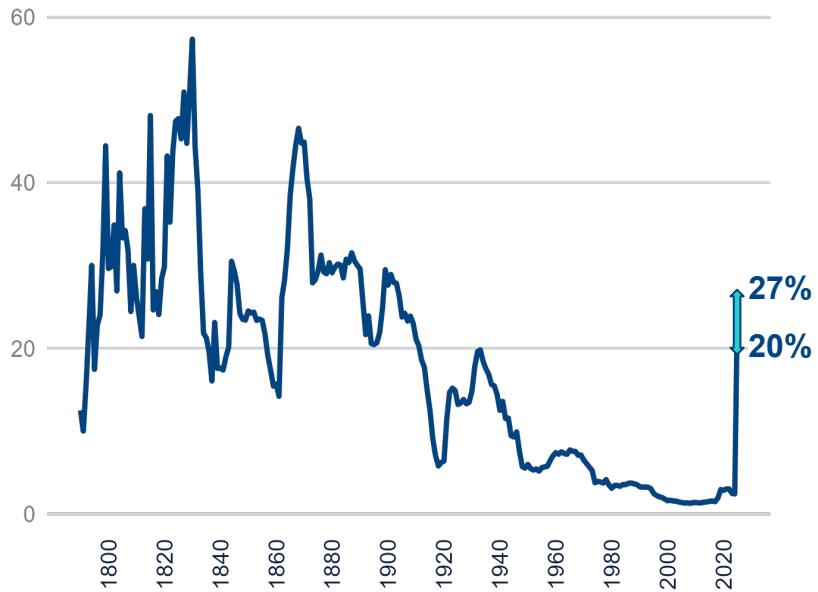
- 00 Entorno macro
- 01 Estructura del sector de la construcción
- 02 Estructura del financiamiento del sector de la construcción
- 03 Dinámica reciente del sector de la construcción de vivienda nueva
- 04 La sostenibilidad de la vivienda nueva
- 05 El mercado de vivienda usada: el papel del arrendamiento
- 06 Los precios y los costos de la vivienda
- 07 Los hogares: una caracterización de la demanda
- 08 Las perspectivas de la vivienda nueva
- 09 El mercado no residencial

00

Entorno macro

Los anuncios post-2 abril llevan algún alivio al arancel marginal en EE.UU., aunque permanecen elevados

TARIFA ARANCELARIA DE EE.UU. INCLUYENDO EL AJUSTE AL 9 DE ABRIL (TARIFA PROMEDIO EFECTIVA EN EE.UU., %)*



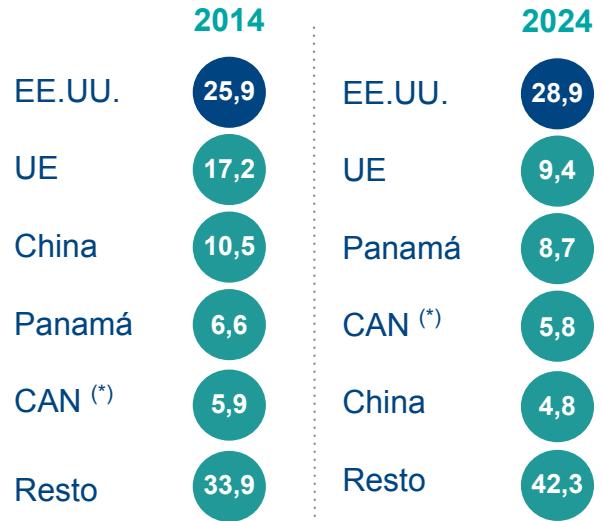
(*) Ingreso por tarifas en aduana como porcentaje de los bienes importados.

Fuente: Historical Statistics of the United States Ea424-434, Monthly Treasury Statement, Bureau of Economic Analysis, The Budget Lab analysis.

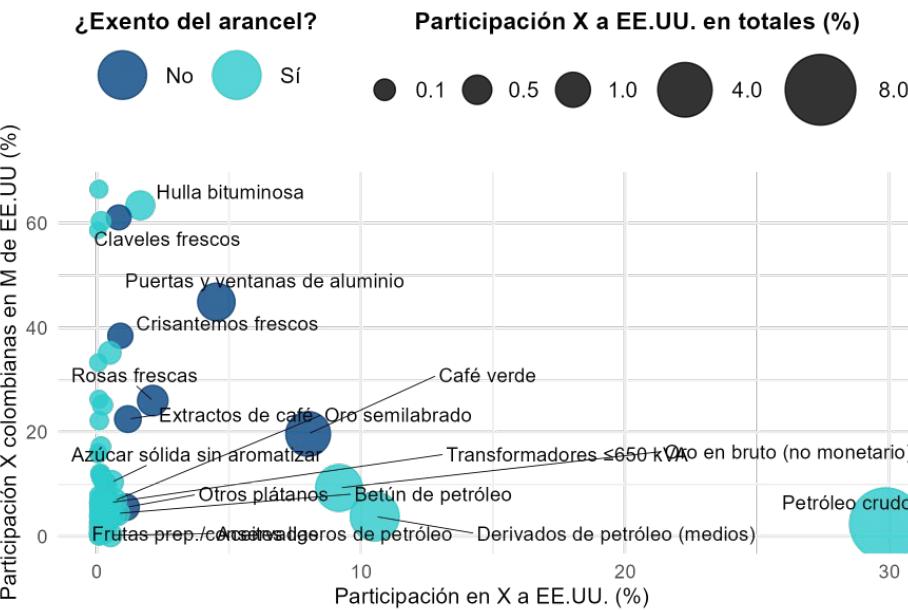
- Luego de una nueva ronda de escalamientos, desde EE.UU. a CHN al 145% y desde CHN a EE.UU. al 125%, el gobierno de EE.UU. anunció una exención a productos tecnológicos específicos.
- Trump anunció una moratoria de 90 días el 9 de abril sobre los aranceles recíprocos anunciados el 2 de abril, con la excepción de CHN (actualmente en 145%). Los aranceles globales del 10% y las de acero/aluminio y autos/autopartes del 25% se mantienen vigentes
- El **arancel efectivo de EE.UU. se moderaría ligeramente** de 26,8% a no menos del 20%
- **MEX y CAN se excluyen por ahora**, con el potencial de un arancel reducido del 12% a los productos fuera del USMCA, dependiendo del progreso en migración y fentanilo

Estados Unidos continúa siendo el principal socio comercial de Colombia. El 53% aproximado de los productos exportados quedan exentos de arancel

EXPORTACIONES DE BIENES: DESTINO POR PAÍS (% DEL TOTAL)



ARANCELES Y COMERCIO BILATERAL COLOMBIA-EE.UU. (%)

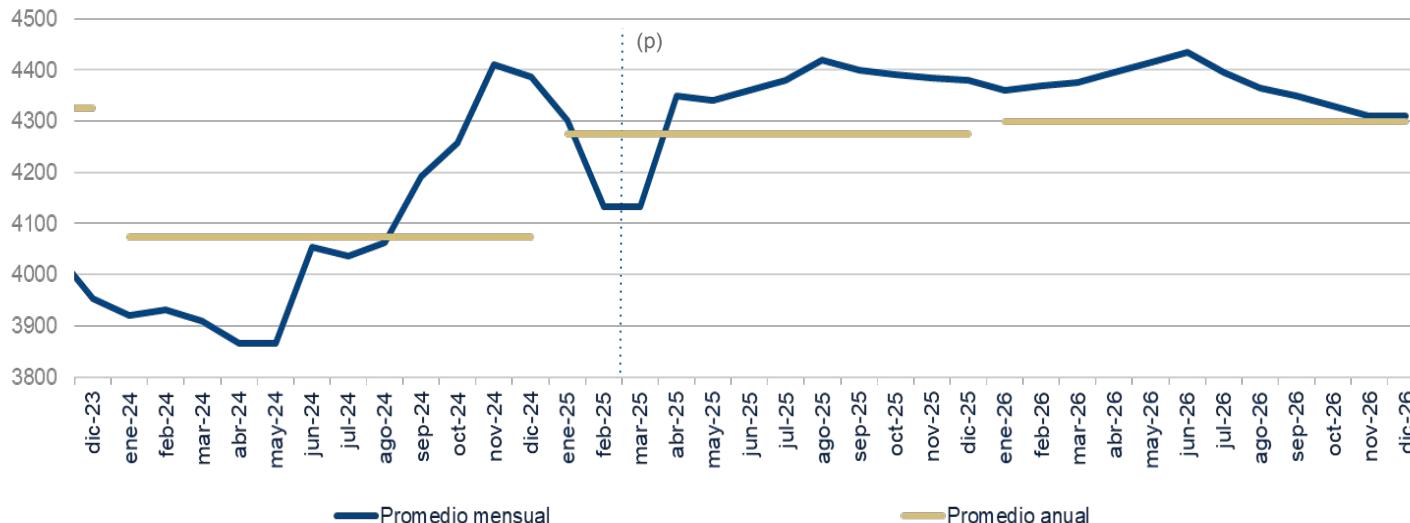


(*): CAN: Comunidad Andina.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE, Banco de la República y Trademap.

La depreciación esperada para el 2T se anticipó y materializó al inicio de abril. Se espera una COP más débil en promedio en 2025-2026

TIPO DE CAMBIO (PESOS-COP POR DÓLAR)



	Prom.	Fin
2023	4.326	3.954
dep. (%)	1,6	-17,4
2024	4.074	4.386
dep. (%)	-5,8	10,9
2025 (p)	4.331	4.380
dep. (%)	6,3	-0,10
2026 (p)	4.368	4.310
dep. (%)	0,8	-1,6

El principal factor detrás de este movimiento fue la decisión de aranceles en EE.UU. con repercusiones globales. Sin embargo, a nivel local también genera alguna presión el menor precio del petróleo y los retos fiscales.

Ahorro repuntó en 2024: menor inflación (hogares y empresas) y más ingreso laboral (hogares) lo impulsaron, pese a desahorro público y financiero

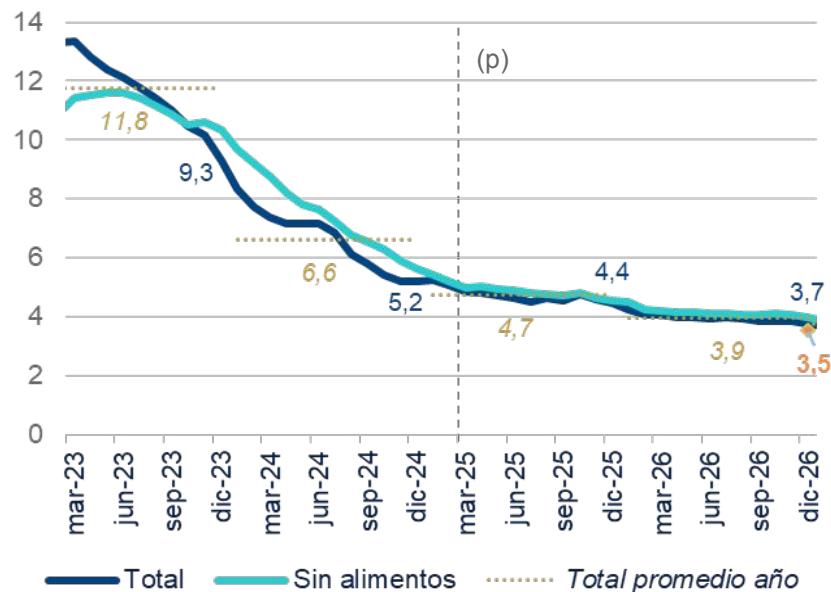
AHORRO INTERNO BRUTO

(% DEL PIB)



Se espera que la inflación continúe reduciéndose en los próximos meses, hasta cerrar 2025 en 4,4%, dando espacio a reducciones del BanRep

INFLACIÓN (VARIACIÓN ANUAL, %)



(p): Previsiones de BBVA Research.

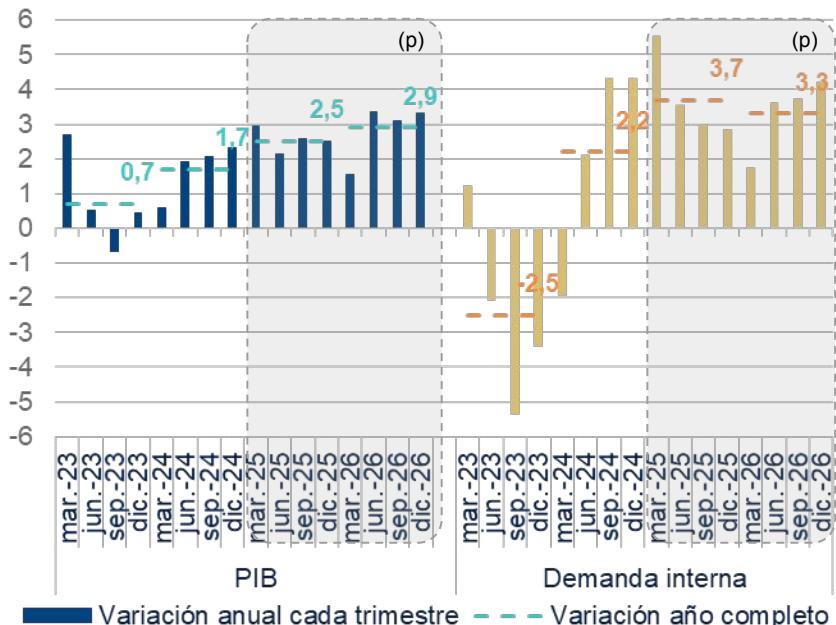
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

- La inflación entrará en el rango meta (2% - 4%) en 2026. La meta puntual del 3% se alcanzará más allá de 2026. Los servicios siguen presentando un reto para la inflación (arriendos).
- Los precios de los energéticos como el gas, la gasolina y el diesel han presionado la inflación en los años recientes.
- Los efectos de las medidas arancelarias son complejos, pues hay algunos productos que podrían enfrentar incrementos de precios pero otros, por el desvío de mercados, que pueden bajar.

Como resultado, la demanda interna crecerá por encima del PIB en 2025-26. Esto suele ocurrir en ciclos de recuperación o expansión económica

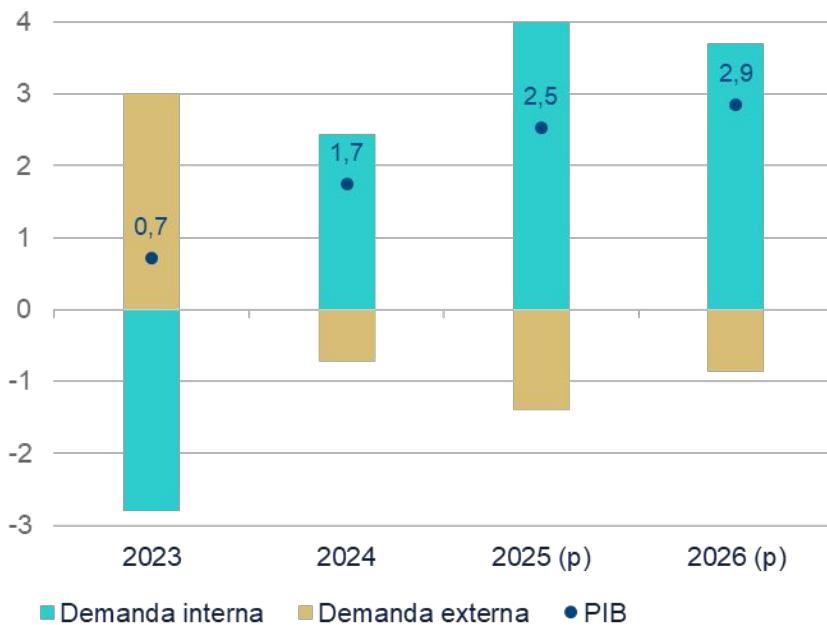
PIB Y DEMANDA INTERNA

(VARIACIÓN ANUAL REAL, %)



PIB: CONTRIBUCIONES POR DEMANDA

(VARIACIÓN ANUAL REAL, %)



(p): Previsiones de BBVA Research.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

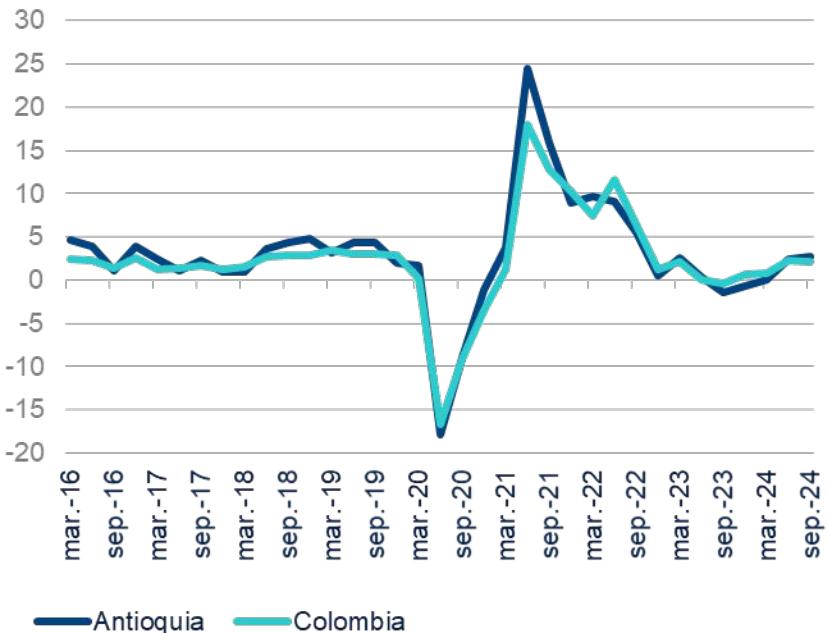


Research

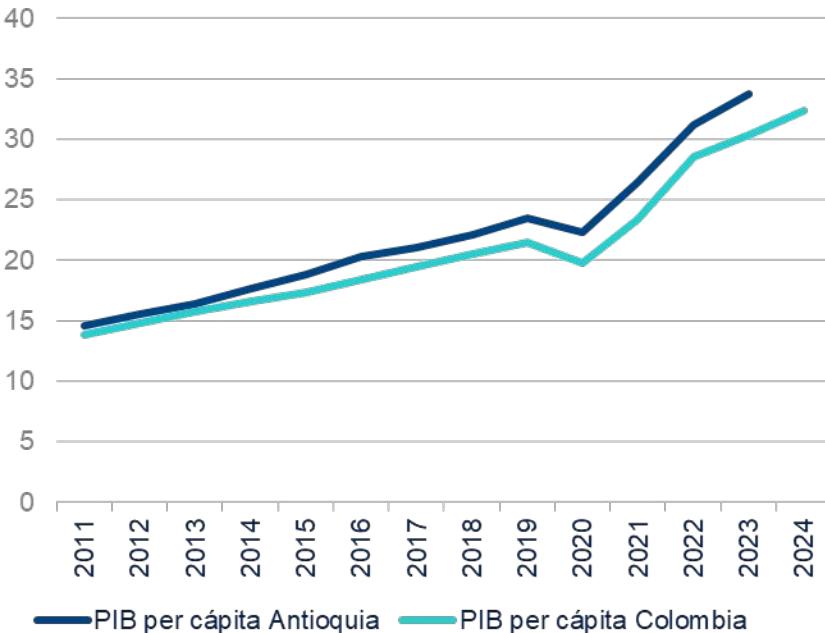
Un énfasis a Antioquia y Medellín

En los años recientes, Antioquia tuvo un crecimiento similar a Colombia, pero mantiene una ventaja respecto al país en el nivel de ingreso per cápita

PIB
(VARIACIÓN ANUAL REAL^(*), %)



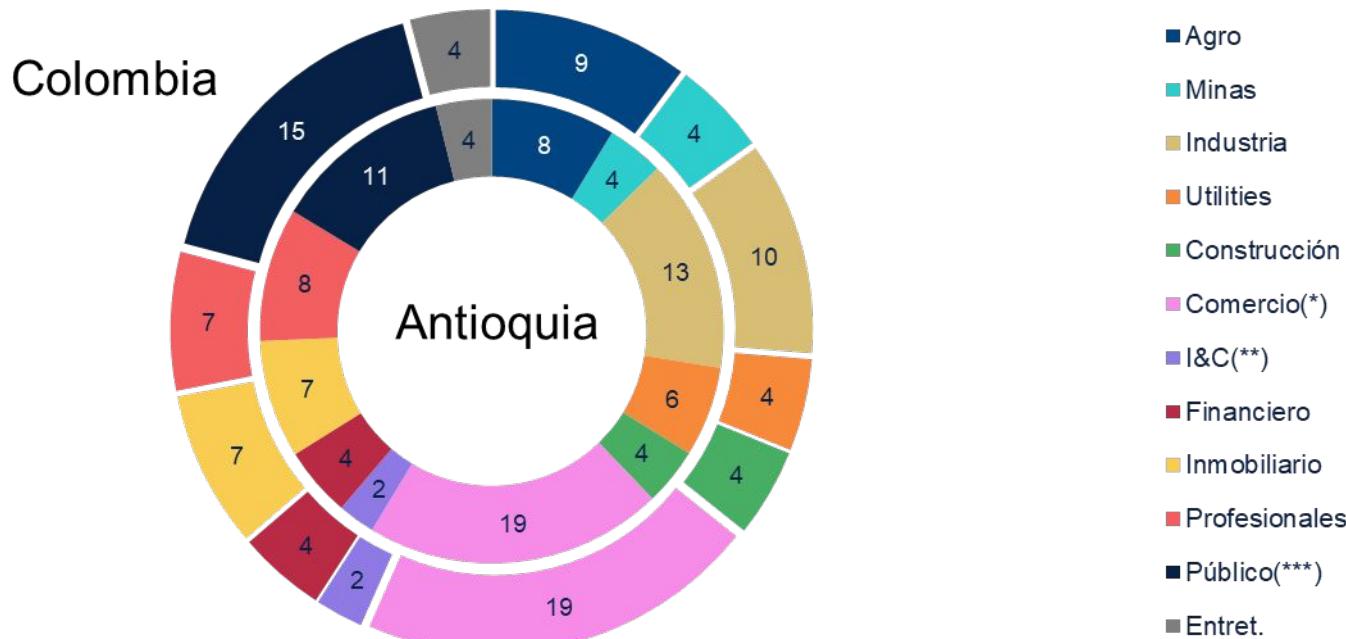
PIB PER CÁPITA
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES, ANUALES)



En Antioquia, comercio^(*) (19%), industria (13%), el sector público^(*) (11%) y agro (8%) son los rubros más importantes**

PIB POR SECTORES ECONÓMICOS

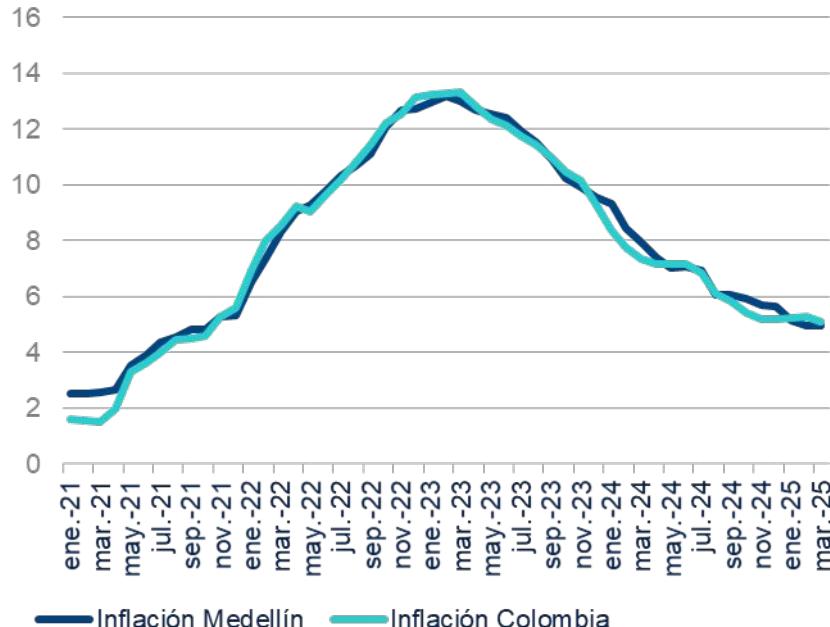
(% DEL PIB)



(*): Incluye comercio al por menor, comercio al por mayor, hoteles y restaurantes y transporte y almacenamiento. (**): Información y comunicaciones. (***): Administración pública, educación y salud.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

La inflación (*) de la ciudad se ubica muy cerca del promedio nacional. La tasa de desempleo se redujo en los datos más recientes

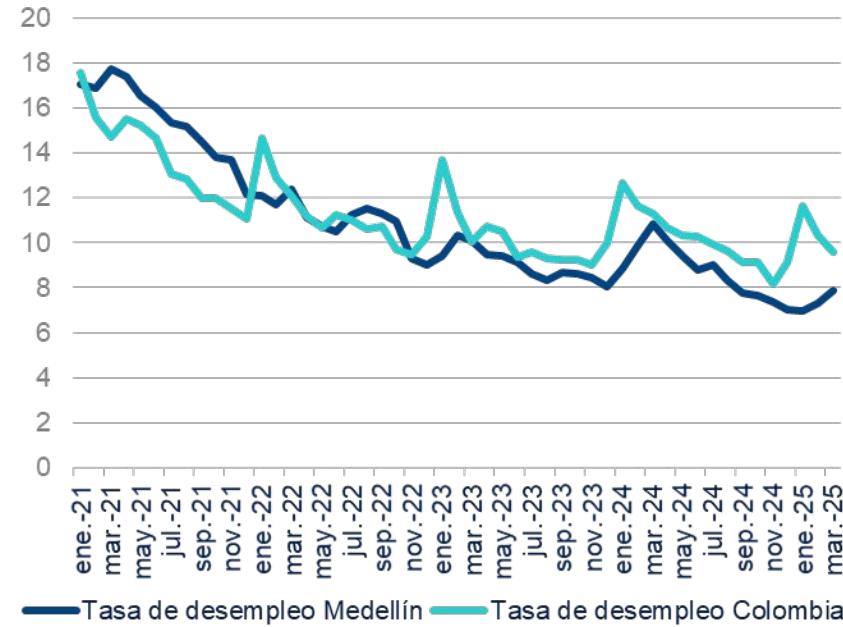
TASA DE INFLACIÓN
(VARIACIÓN ANUAL, %)



(*): Arriendos, alimentos y, recientemente, el gas presionaron la inflación al alza.

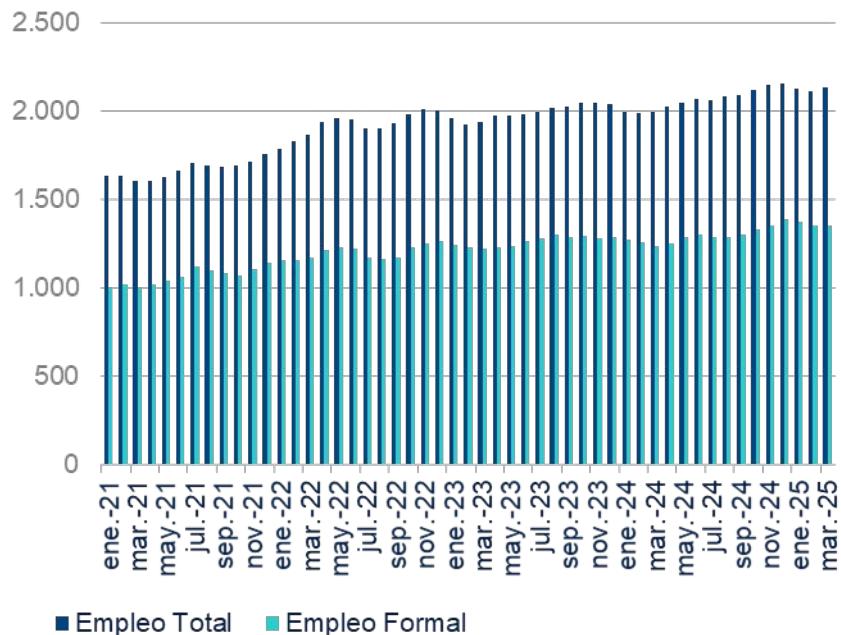
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

TASA DE DESEMPLERO
(% DE LA POBLACIÓN ACTIVA)

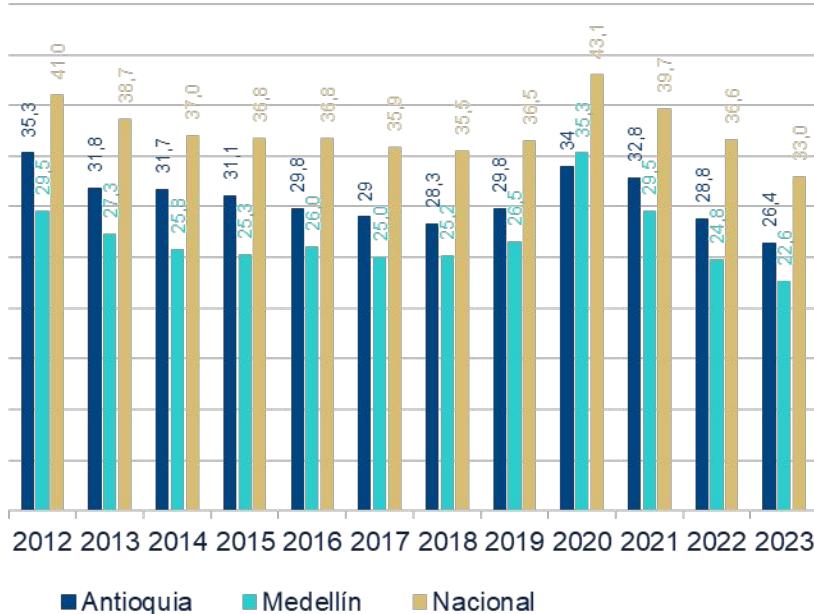


2,13 millones de ocupados en Medellín, 63% formal. La formalidad es mayor a la media de las ciudades capitales (59%). La pobreza es menor que la nacional

EMPLEO TOTAL (MILES DE PERSONAS)



POBREZA (% DE LA POBLACIÓN TOTAL)



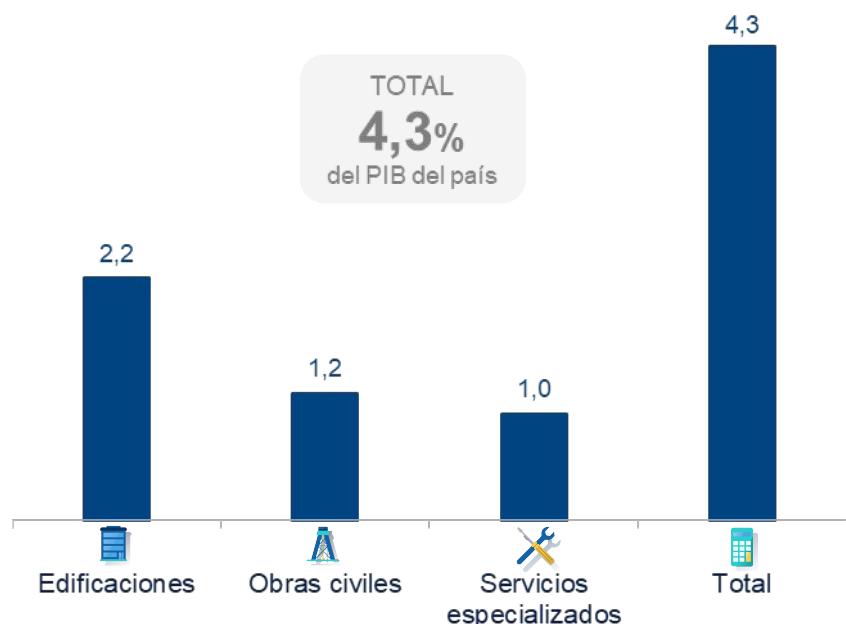
01

Estructura del sector de la construcción

**La construcción es el 4,3% de PIB^(*) y demanda el 8,6% de insumos del país.
Le compra a 92 sectores (de 392, el 23%), que son el 33% de economía total**

SECTOR CONSTRUCCIÓN: PESO EN EL PIB

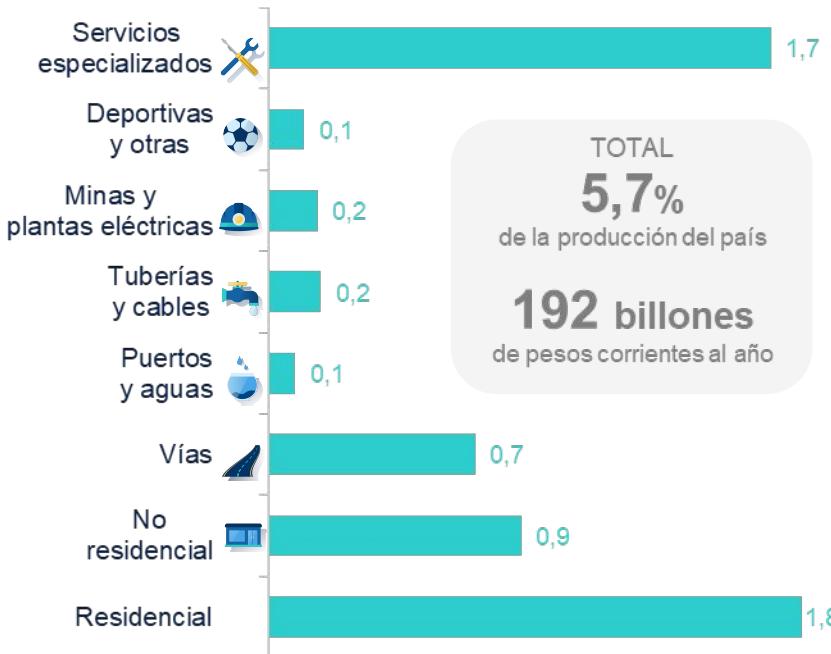
(% DEL PIB, 2024)



(*): Es el aporte al valor agregado de la construcción al valor agregado del país.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

CONSTRUCCIÓN: PESO EN LA PRODUCCIÓN TOTAL

(% DE LA PRODUCCIÓN ANUAL DEL PAÍS, 2023)



1.1

La estructura de la oferta de vivienda nueva

La oferta total en unidades, como las ventas, es mayoritariamente de VIS (*) (61%), pero hay más proyectos en No VIS pues suelen ser más pequeños

OFERTA VIVIENDA NUEVA: POR TIPO. UNIDADES

(MILES DE UNIDADES, CAMACOL)

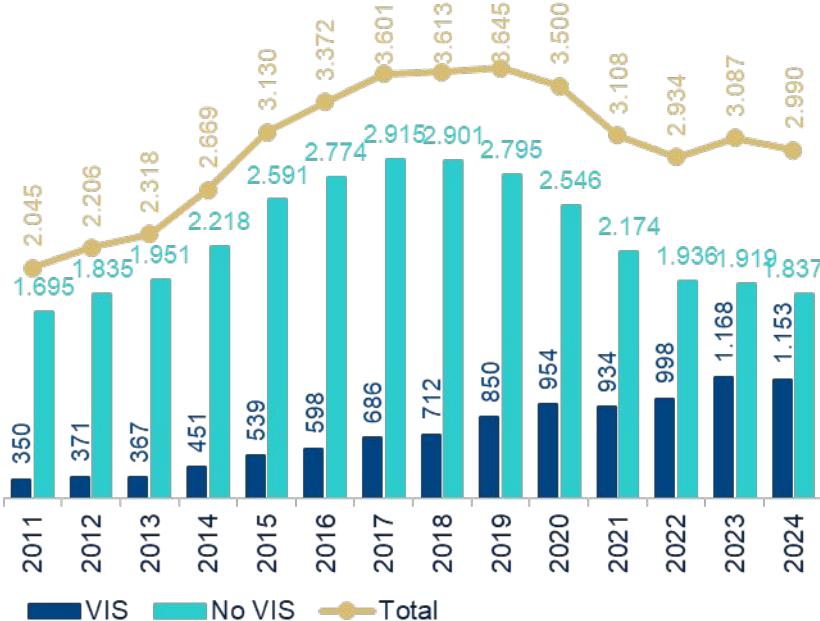


(*) Incluye VIP.

Fuente: BBVA Research con datos del Coordenada Urbana de Camacol y La Galería Inmobiliaria.

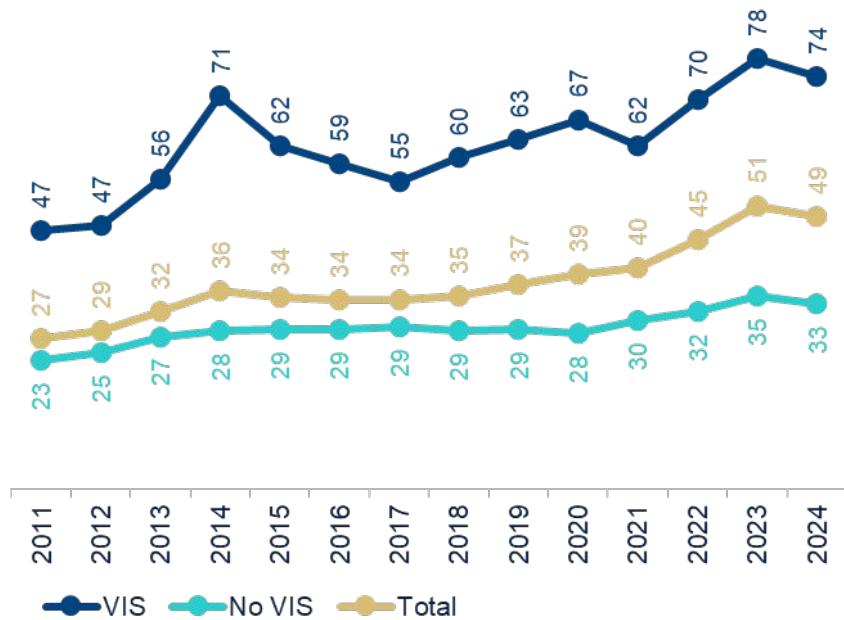
OFERTA VIVIENDA NUEVA: POR TIPO. PROYECTOS

(NÚMERO DE PROYECTOS, LA GALERÍA INMOBILIARIA)



En efecto, mientras que un proyecto VIS promedio lanza 74 unidades, los proyectos no VIS se hacen para una media de 33 unidades

TAMAÑO DE LOS PROYECTOS: POR TIPO
(NÚMERO DE UNIDADES DE VIVIENDA)

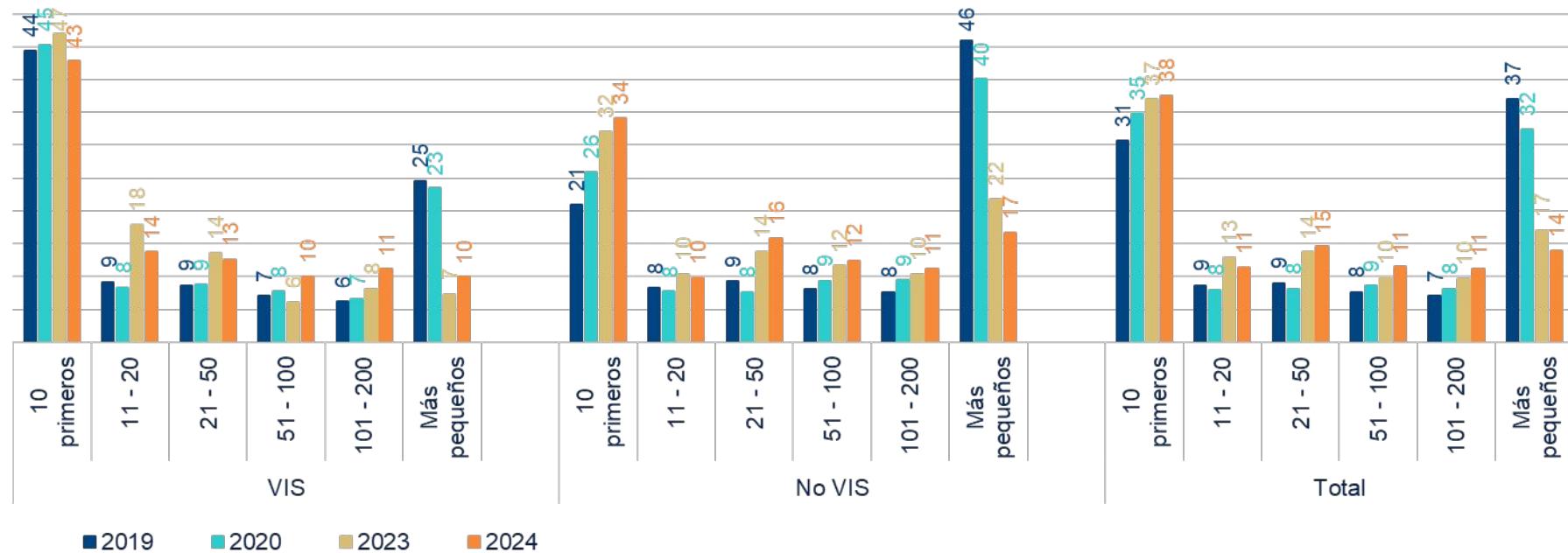


EL TAMAÑO PROMEDIO DE LOS PROYECTOS EN EL PAÍS:

- El tamaño promedio de los proyectos VIS se encuentra en niveles históricos máximos, a pesar de que los años de desaceleración económica parecieron estar relacionados con una reducción en el número medio de apartamentos lanzados.
- El tamaño de los proyectos No VIS también ha aumentado con el tiempo, aunque con una volatilidad significativamente menor.
- En general, la presencia de proyectos más grandes se convierte en un factor adicional que contribuye a la concentración en un menor número de constructores.

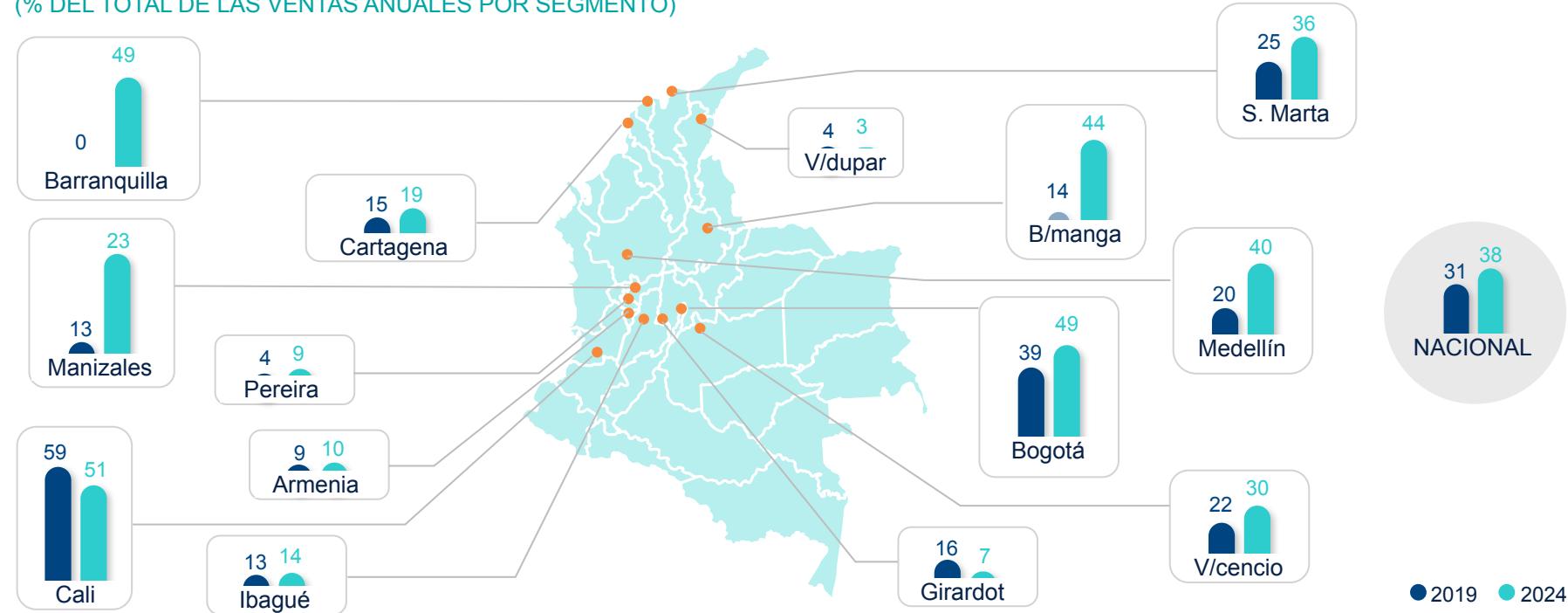
La oferta de vivienda se concentró: en no VIS, las 10 mayores empresas ganaron participación. En VIS, su peso disminuyó en 2024. En total, aumentó

VENTAS DE VIVIENDA: SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA
(% DEL TOTAL DE LAS VENTAS ANUALES POR SEGMENTO)



Salvo en Cali, Girardot y V/dupar, las 10 mayores empresas ganaron peso en las ciudades donde operaban en la década pasada

VENTAS DE VIVIENDA DE 10 CONSTRUCTORAS MÁS GRANDES DEL PAÍS: POR CIUDAD (% DEL TOTAL DE LAS VENTAS ANUALES POR SEGMENTO)



Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

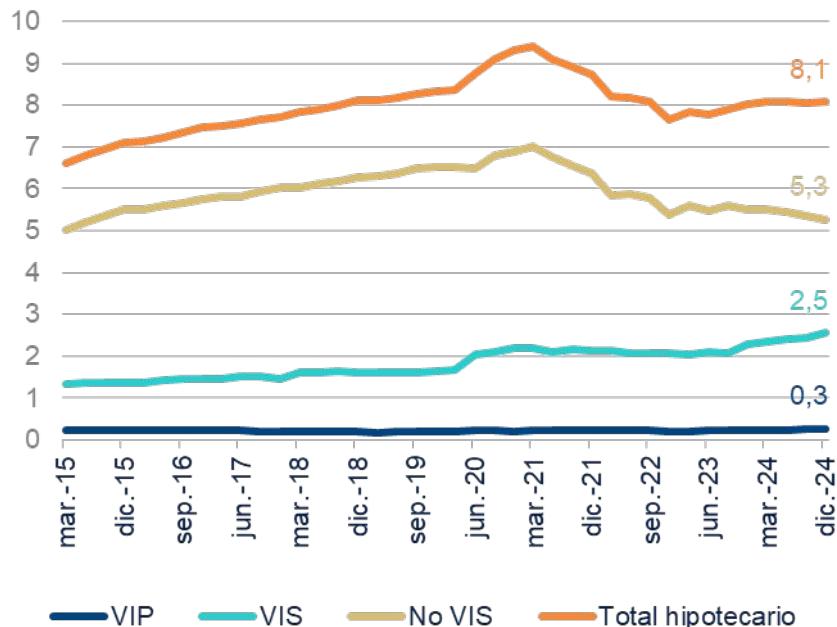
02

Estructura del financiamiento del sector de la construcción

En Colombia, el saldo de la cartera hipotecaria (*) llegó a 138 billones de pesos corrientes (8,1% del PIB en 1,6 millones de créditos) a finales de 2024

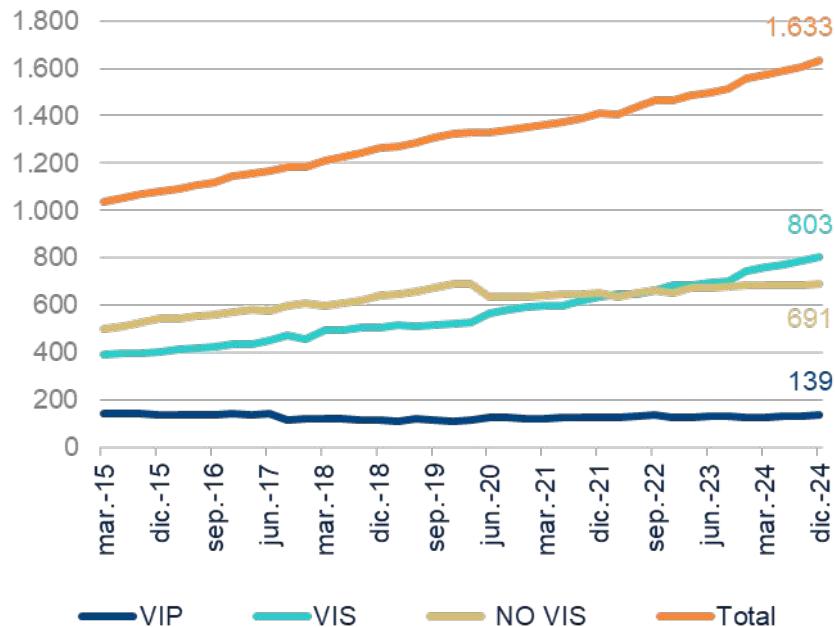
CRÉDITO HIPOTECARIO (*): SALDO

(% DEL PIB)



CRÉDITO HIPOTECARIO (*): NÚMERO

(MILLONES DE CRÉDITOS VIGENTES EN CADA MOMENTO)



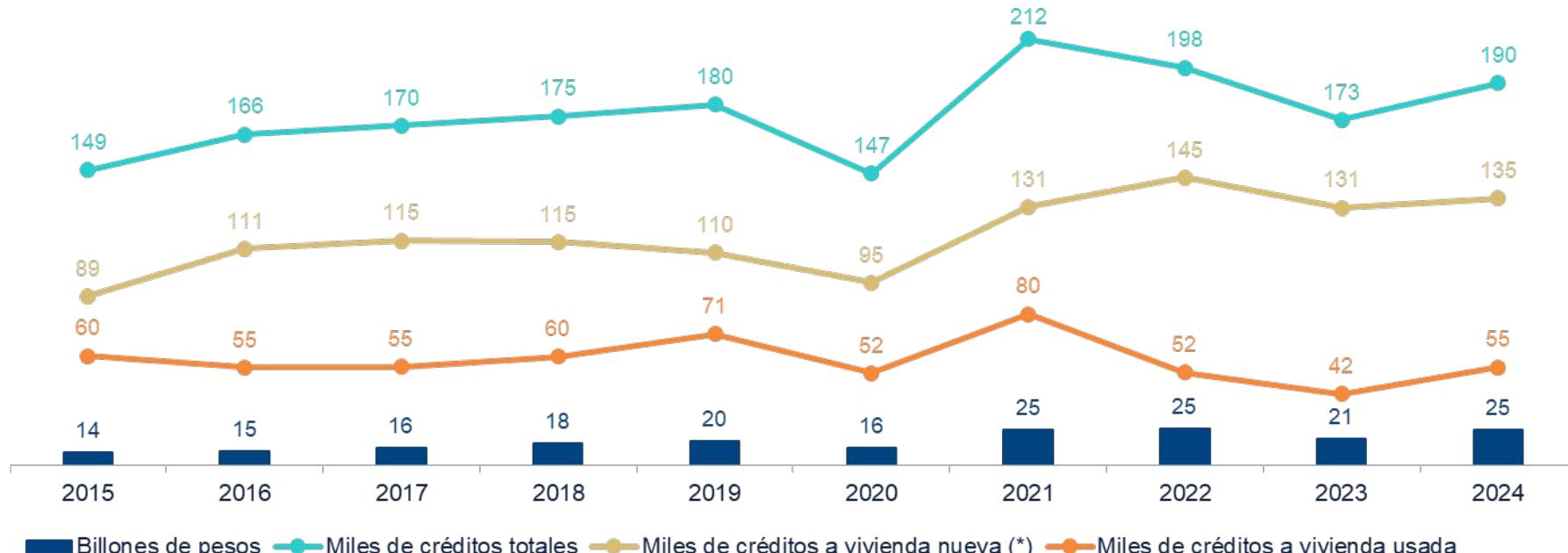
(*): Incluye créditos de vivienda y *leasing* habitacional.

Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

En 2024, se dieron 190 mil créditos para vivienda (64% nuevas, 29% usadas y 7% construcción propia). El valor de los desembolsos ascendió a 25 billones

DESEMBOLOSOS DE CRÉDITOS PARA VIVIENDA: VALOR Y NÚMERO

(MILES DE CRÉDITOS Y BILLONES DE PESOS CORRIENTES)



■ Billones de pesos ■ Miles de créditos totales ■ Miles de créditos a vivienda nueva (*) ■ Miles de créditos a vivienda usada

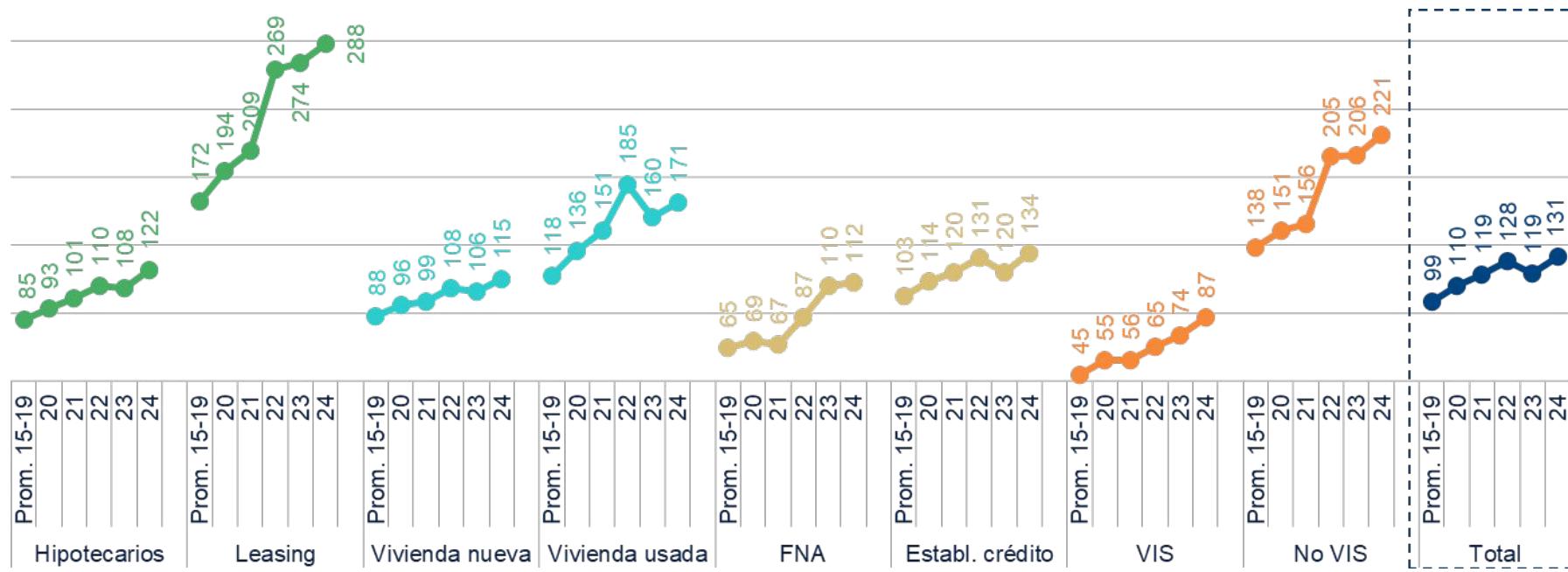
(*): Desde 2022, es posible dividir los desembolsos para vivienda nueva entre compra y construcción en sitio propio. Estos últimos representaron alrededor del 7% de los desembolsos para nueva.

Fuente: BBVA Research con datos de DANE.

Montos de crédito más elevados se dan en *leasing* y vivienda No VIS. Para las usadas, el monto es más alto que en nuevas. En total, crece ligeramente

MONTO PROMEDIO DE UN CRÉDITO PARA VIVIENDA: POR TIPO

(MILLONES DE PESOS CORRIENTES, PROMEDIO POR PERÍODO)

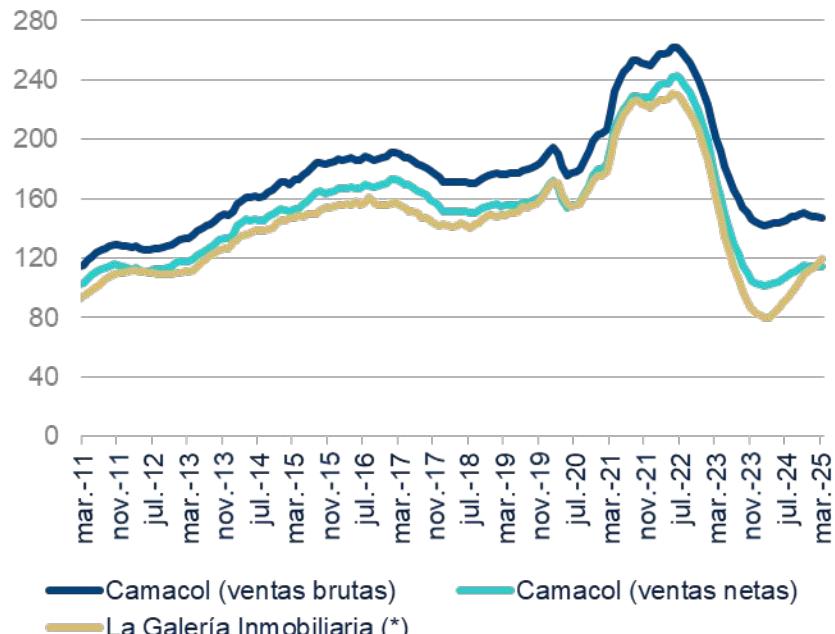


03

Dinámica reciente del sector de la construcción de vivienda nueva

En 2024, inició la gradual recuperación de las ventas, que se detuvo a finales del año. El año 2025 arrancó con buenas noticias en No VIS, no tanto en VIS

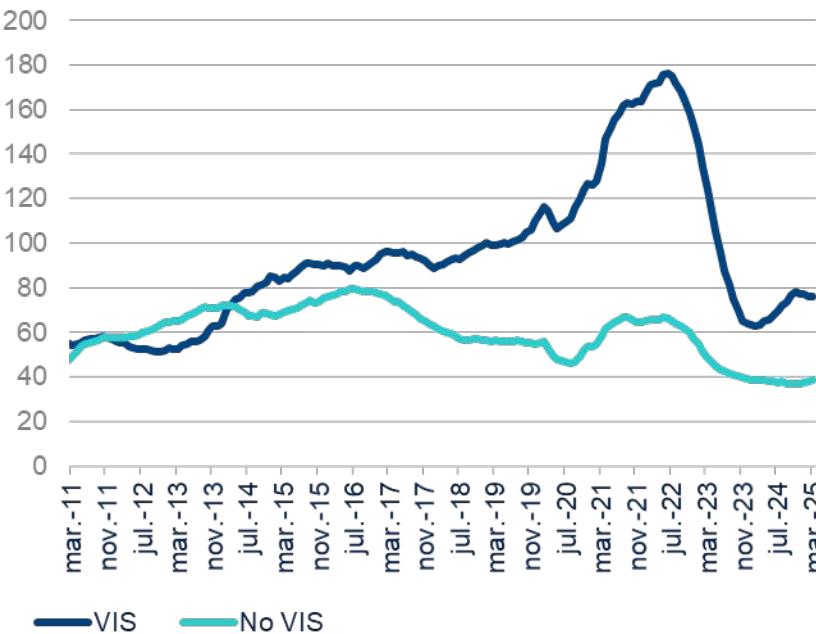
VENTAS DE VIVIENDAS NUEVAS (MILES DE UNIDADES ANUALES)



(*): La medida de La Galería Inmobiliaria siempre se refiere a ventas netas.

Fuente: BBVA Research con datos del Coordenada Urbana de Camacol y La Galería Inmobiliaria.

VENTAS DE VIVIENDAS NUEVAS: COMPOSICIÓN (MILES DE UNIDADES ANUALES, VENTAS NETAS CAMACOL)



El país pasó de vender 33 viviendas VIS por cada 1.000 hogares pobres (*) en 2022 a 18 en 2024. La caída en ventas No VIS también fue importante

**VENTAS DE VIVIENDA NUEVAS: COMPARACIÓN CON EL STOCK HOGARES
(POR CADA 1.000 HOGARES)**

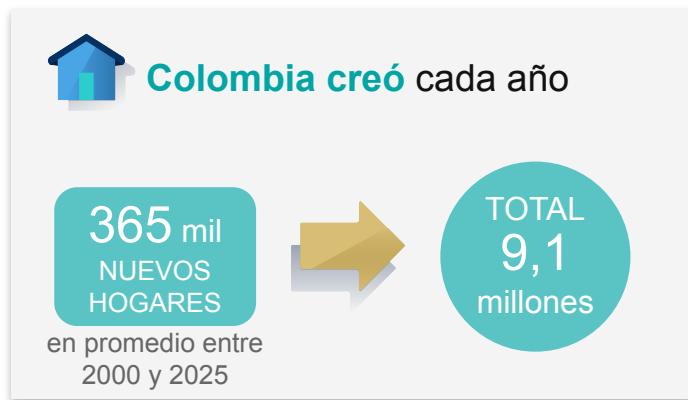


(*): Los hogares pobres en Colombia se definen con la línea de pobreza monetaria nacional del informe de pobreza monetaria anual del DANE. La línea de pobreza se actualiza cada año con precios de la canasta de bienes que forman la línea. (**): Para 2024, se usaron los hogares pobres del reporte de pobreza de 2023.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Uno de cada tres hogares formados desde el año 2000 no accedió a vivienda formal

FORMACIÓN ANUAL DE HOGARES EN COLOMBIA Y LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS FORMALES (2000-2024)



(*): Estimación de BBVA Research con base en las licencias de construcción otorgadas para vivienda.

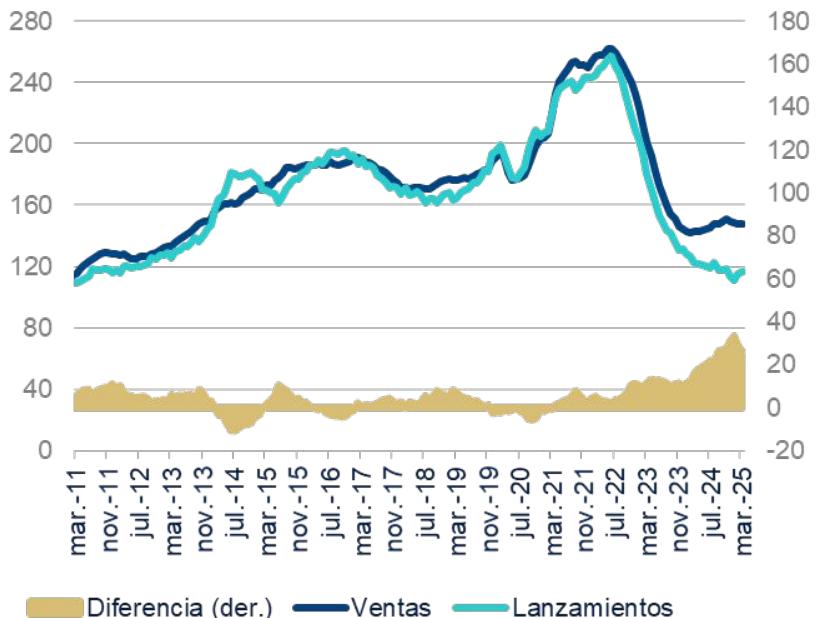
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Por lo tanto, el restante fue cubierto con **construcción informal** (que posiblemente generó los aumentos de los déficit cualitativos) y un aumento del déficit habitacional cuantitativo.

Los lanzamientos cayeron más que las ventas, ayudando a la menor generación de inventarios terminados de vivienda nueva

VENTAS Y LANZAMIENTOS DE VIVIENDA NUEVA

(MILES DE UNIDADES BRUTAS ANUALES)

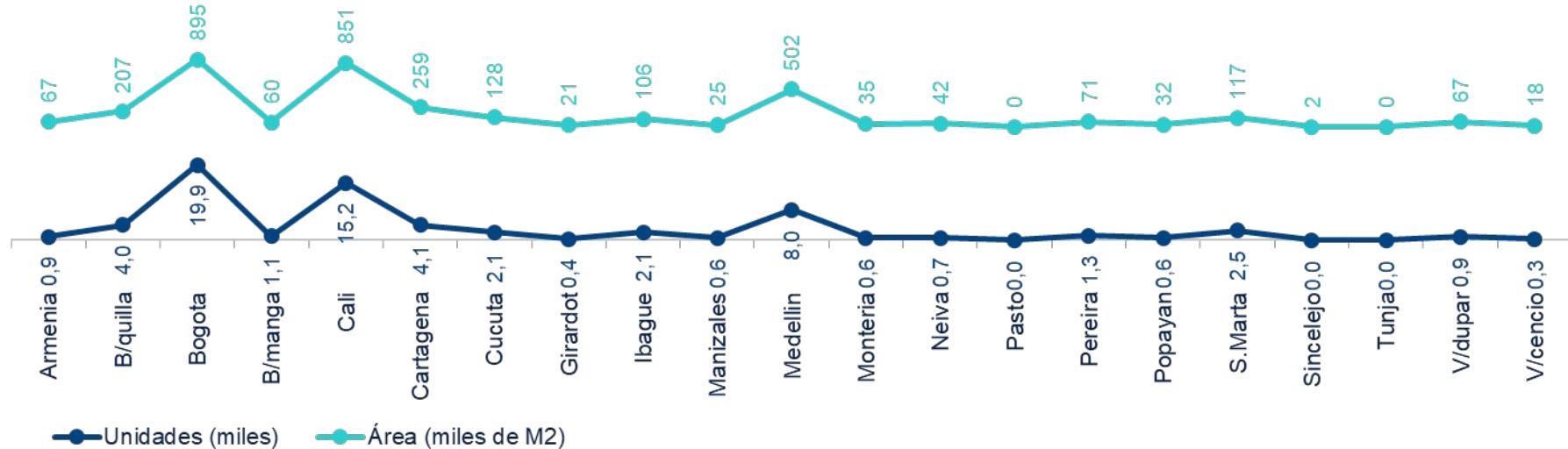


LAS VENTAS, LOS LANZAMIENTOS Y LAS INICIACIONES

- **Las ventas brutas de vivienda crecieron 2,7% en 2024**, después de una caída del 37,7% que habían tenido en 2023.
- **Los lanzamientos se mantuvieron cayendo: 37,1% en 2023 y 13,5% en 2024.** Esto refleja que aún se mantiene un elevado grado de incertidumbre en el sector, pues la recuperación de las ventas en 2024 fue marginal, sin mostrar todavía una tendencia convincente de reactivación.
- **Las iniciaciones de vivienda también cayeron tanto en 2023 (-22,6%) como en 2024 (-7,3%),** en línea con un menor stock de proyectos en venta.

La oferta requiere mayor porcentaje de ventas para iniciar obras. Proyectos con 80% vendido: 65 mil unds. vendidas sin iniciar obras en dic-24

VIVIENDAS NUEVAS VENDIDAS EN PROYECTOS CON 80% VENDIDO, SIN INICIO DE NINGÚN TIPO DE OBRA
 (MILES, DICIEMBRE 2024)



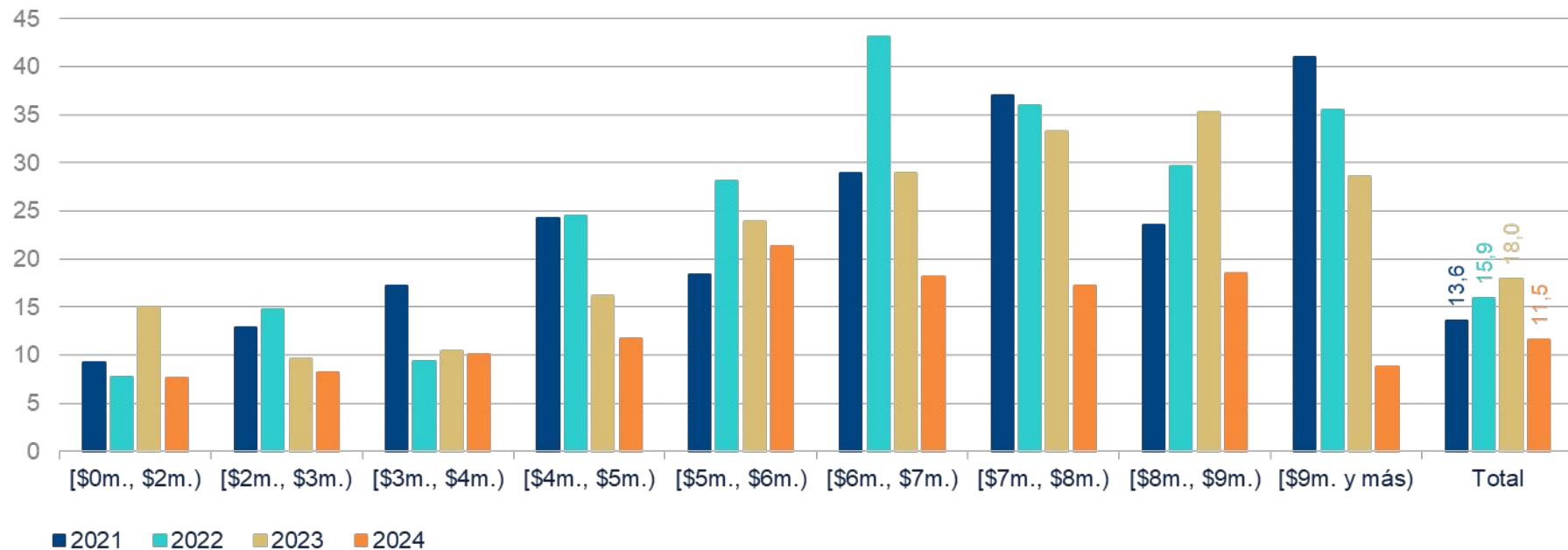
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

En 2024, las unidades de vivienda en proyectos que no habían iniciado ninguna obra y tenían al menos el 80% vendido se ubicó en el 65% de los lanzamientos del año. Al contrario, en 2018 se ubicaban en el 33% de los lanzamientos de ese año.

El ajuste de la oferta hizo posible que, en un año de bajas ventas de vivienda, como fue 2024, los descuentos ofrecidos en la venta fueran menores

PROYECTOS CON DESCUENTO: POR RANGOS DE PRECIOS

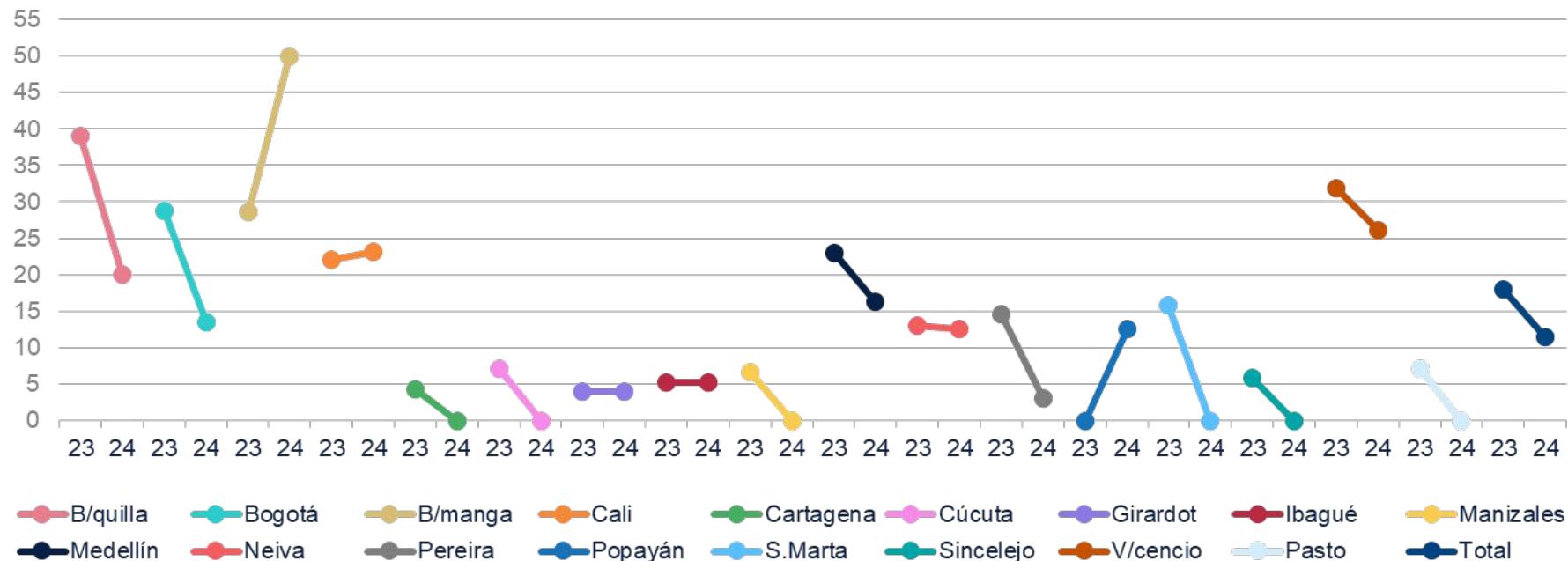
(% DEL TOTAL DE PROYECTOS LANZADOS; RANGO DE PRECIO EN MILLONES DE PESOS POR METRO CUADRADO)



El porcentaje de proyectos con descuento se redujo en casi todas las ciudades, con excepciones claras en B/manga y Popayán y algo en Cali

PROYECTOS CON DESCUENTO: POR CIUDAD

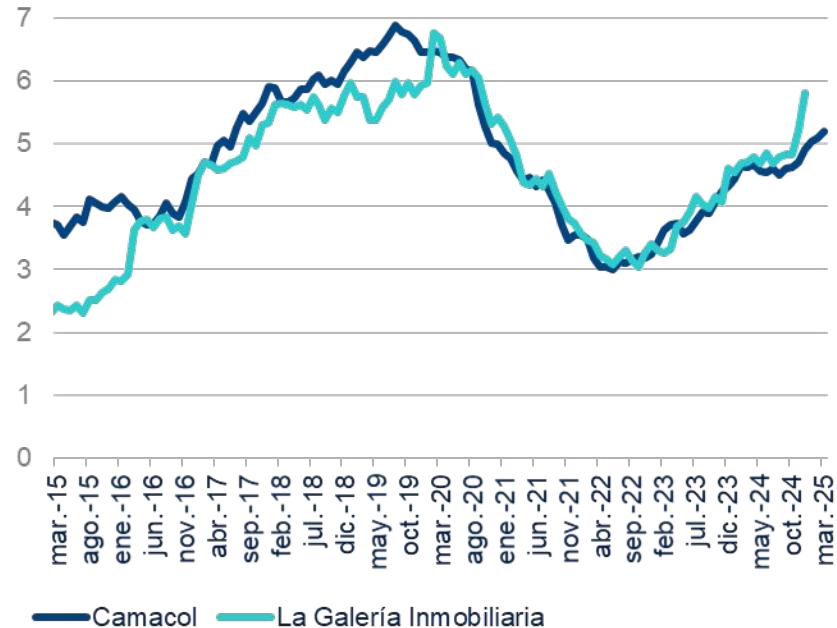
(% DEL TOTAL DE PROYECTOS LANZADOS)



Pese a todo, las viviendas terminadas sin vender están creciendo pese a que las renuncias de compra de vivienda son cada vez menores

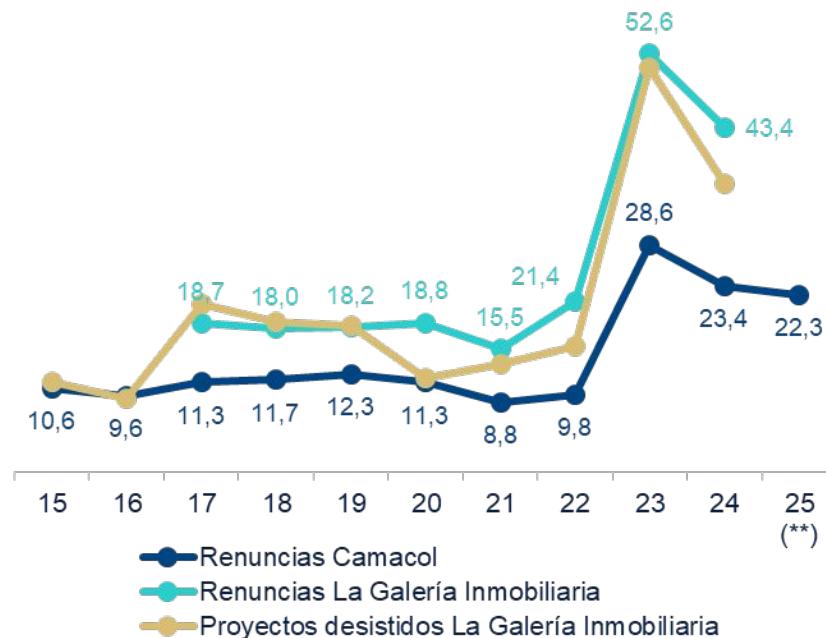
UNIDADES TERMINADAS SIN VENDER

(% DE LA OFERTA TOTAL (*))



RENUNCIA COMPRA Y DESISTIMIENTO PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN

(% DE LAS VENTAS Y DE LA OFERTA (**))



(*): Incluye la oferta de viviendas en cualquier etapa, desde lanzamientos sin obras hasta terminadas sin vender. (**): Datos a febrero de 2025.

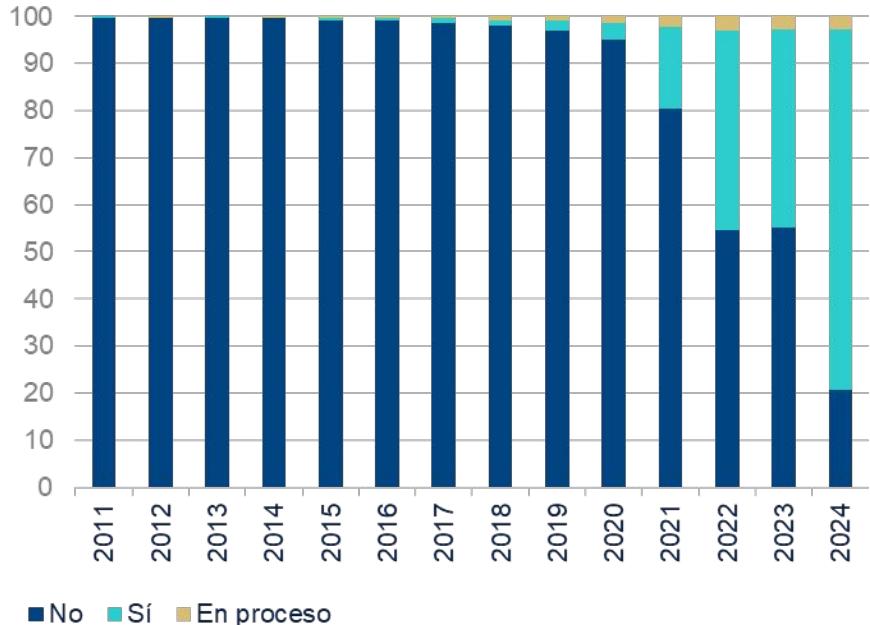
Fuente: BBVA Research con datos del Coordenada Urbana de Camacol y La Galería Inmobiliaria.

04

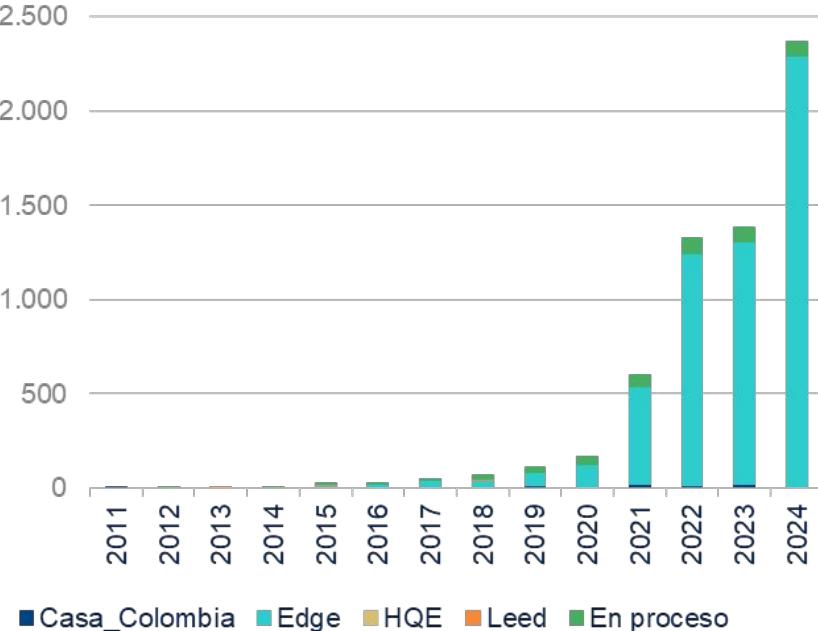
La sostenibilidad de la vivienda nueva

Las certificaciones de sostenibilidad, especialmente la EDGE, siguen ganando espacio y reputación en el mercado

CERTIFICACIÓN DE SOSTENIBILIDAD: AVANCE
(% DEL TOTAL DE PROYECTOS)



CERTIFICACIÓN DE SOSTENIBILIDAD: POR TIPO
(NÚMERO DE PROYECTOS)



Fuente: BBVA Research con datos de Coordenada Urbana de Camacol para Edge y La Galería Inmobiliaria para el resto.

05

El mercado de vivienda usada: el papel del arrendamiento

Ahora, más hogares viven en arriendo (7,3 m.) que en propiedad (7,1 m. ^(*)): al año se pagan cerca de 60 billones de pesos en arriendos

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA: ARRIENDO Y PROPIA ^(**)

(% DEL TOTAL DE LOS HOGARES, 2023)

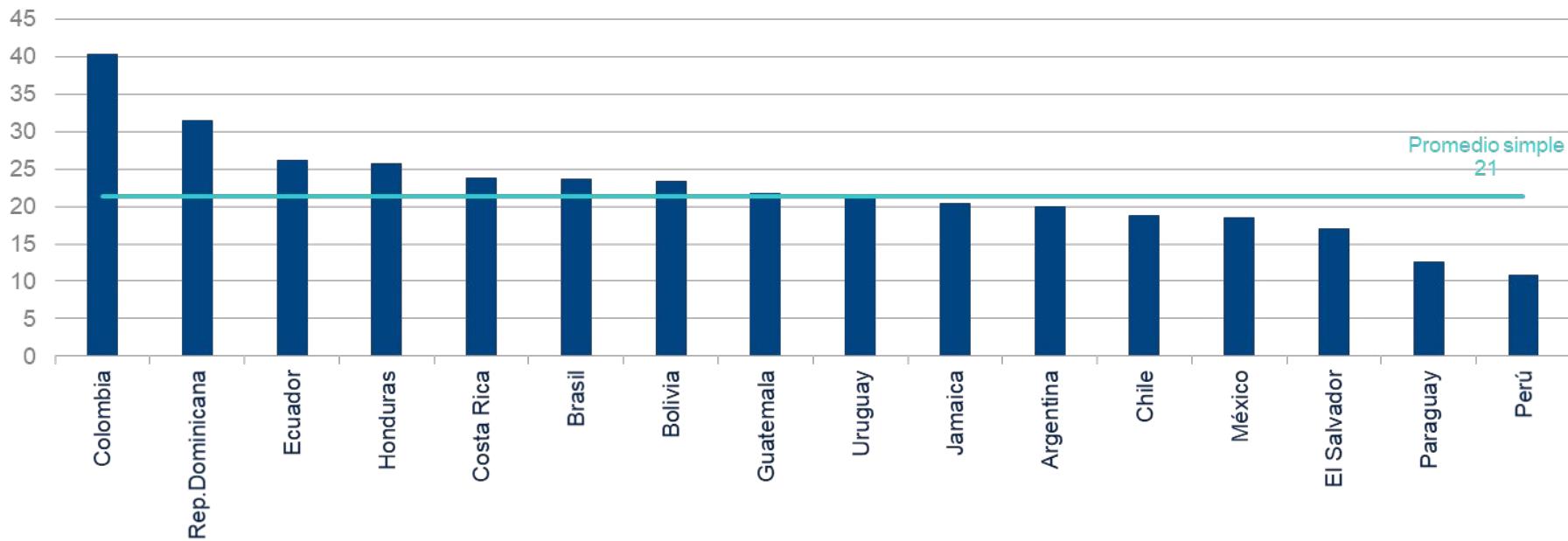


(^{*}): Cifra de la GEIH del DANE. (^{**}): La categoría Propia incluye las propiedades en hipoteca y completamente pagadas.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Colombia sobresale en el contexto latinoamericano como la economía en donde más hogares viven en arriendo

HOGARES QUE VIVEN EN ARRIENDO EN LATINOAMÉRICA

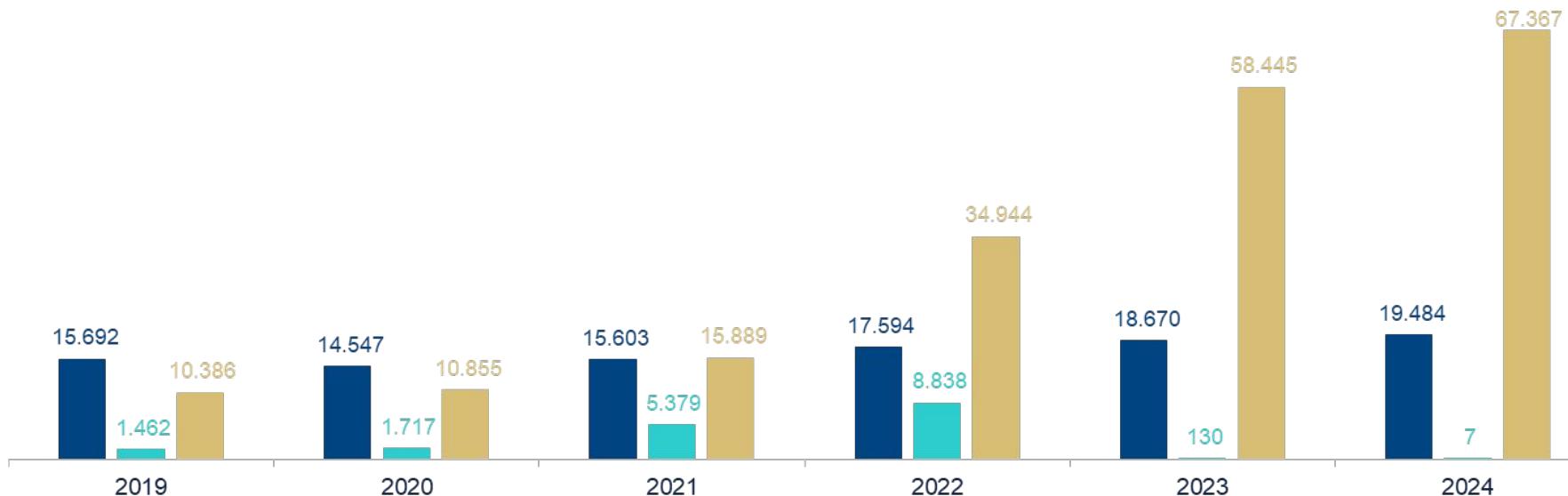
(% DEL TOTAL DE LOS HOGARES, 2023 O AÑO MÁS RECIENTE)



Los turistas cada vez rentan más apartamentos para estancias cortas (viviendas turísticas): un impulso adicional para la inversión en vivienda

PRESTADORES TURÍSTICOS: ALOJAMIENTO

(NÚMERO)



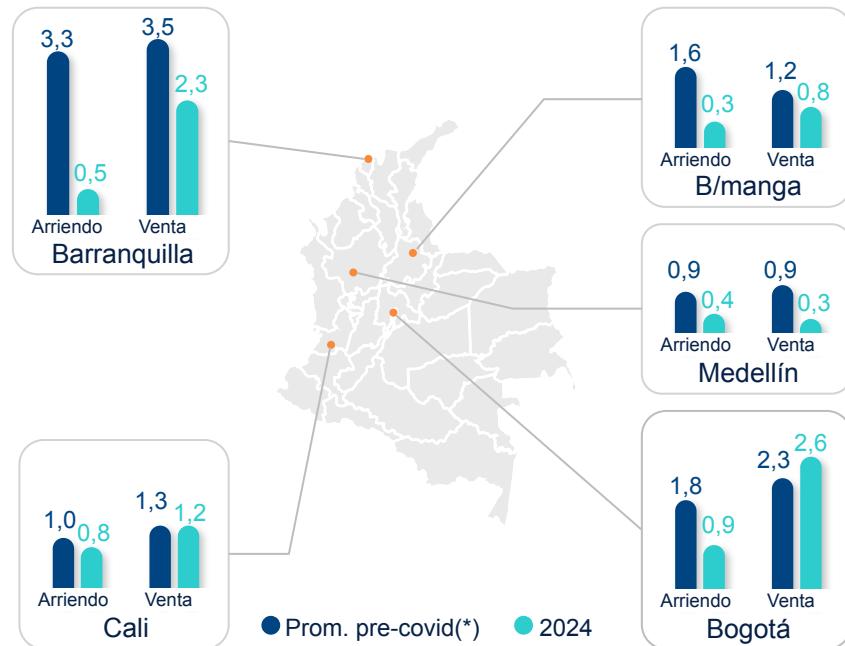
- Establecimientos de alojamiento turístico
- Otro tipo de hospedajes turísticos no permanentes (*)
- Viviendas turísticas

(*): Unidades de alojamiento que no son parte de las categorías tradicionales como hoteles, moteles, hostales o pensiones. Estos hospedajes incluyen opciones como: Apartamentos turísticos, Cabañas, Fincas, turísticas, Campings, Albergues, Casas rurales.

Fuente: BBVA Research con datos de Registro Nacional de Turismo en Datos Abiertos.

La oferta de vivienda usada para arriendo y para compra se redujo en el país: implicó presiones al alza sobre el precio de los arriendos, no tanto en la venta

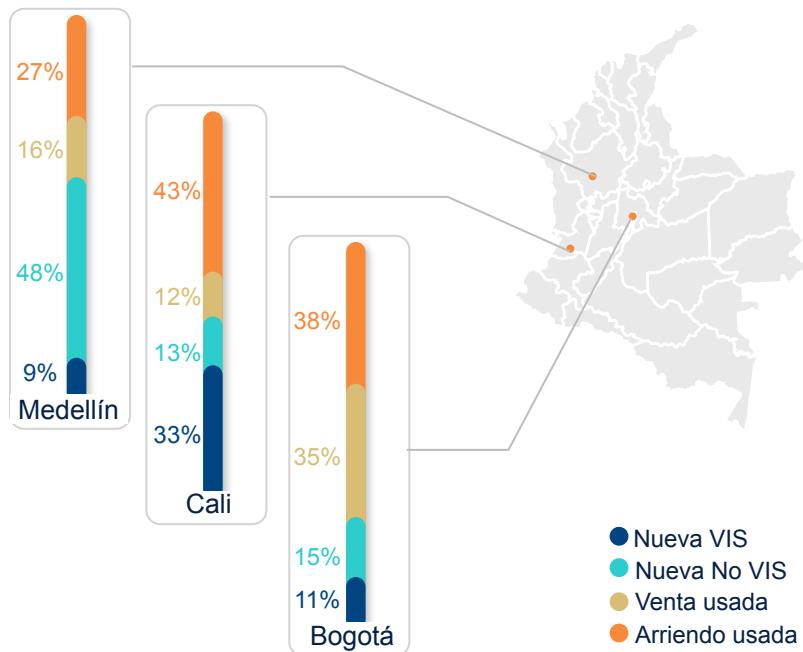
VIVIENDAS EN MERCADO DE “USADOS”: OFERTA (% DEL STOCK TOTAL)



(*): El período varía por ciudad según la disponibilidad de datos.

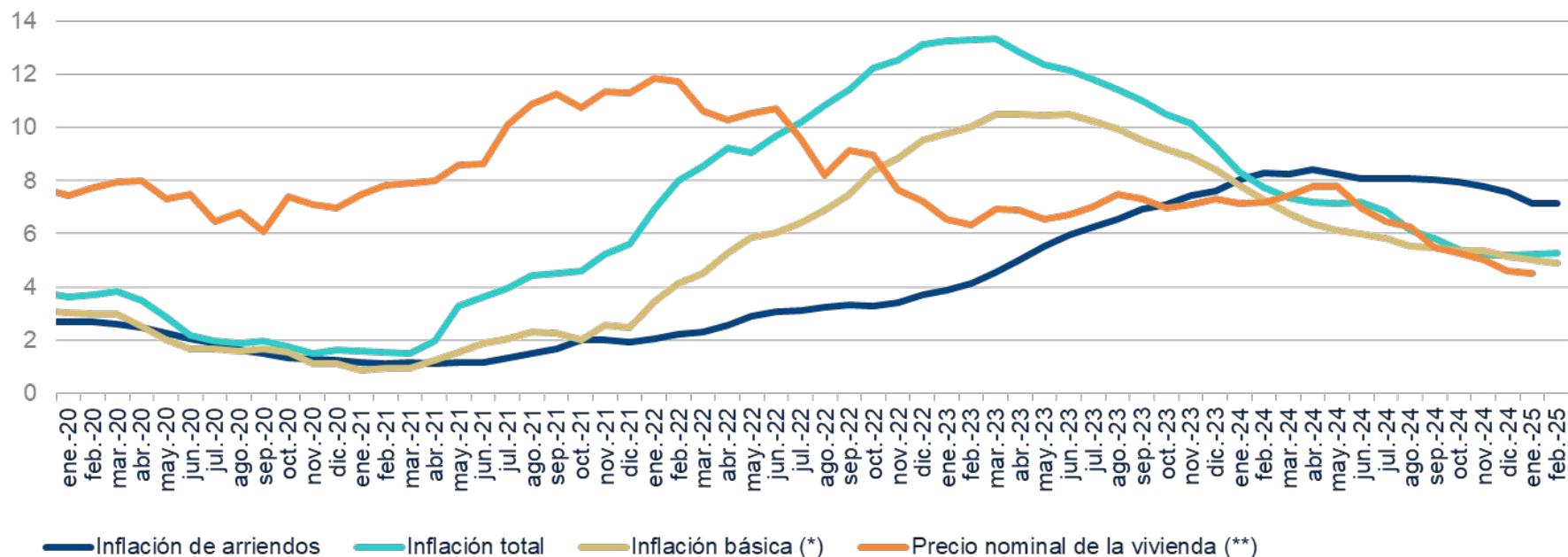
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

MERCADO DE VIVIENDA POR CIUDAD (% DEL NEGOCIO INMOBILIARIO POR CIUDAD, 2024)



En efecto, los precios de los arriendos llevan casi dos años creciendo por encima de la inflación (total y básica^(*)) y los precios de la vivienda nueva^()**

INFLACIÓN DE ARRIENDOS, INFLACIÓN TOTAL, INFLACIÓN BÁSICA^(*) Y PRECIOS DE LA VIVIENDA NUEVA^()**
(VARIACIÓN ANUAL, %)



(*): Inflación sin alimentos ni regulados. (**): Precio de la vivienda nueva del Banco de la República, con información de La Galería Inmobiliaria.

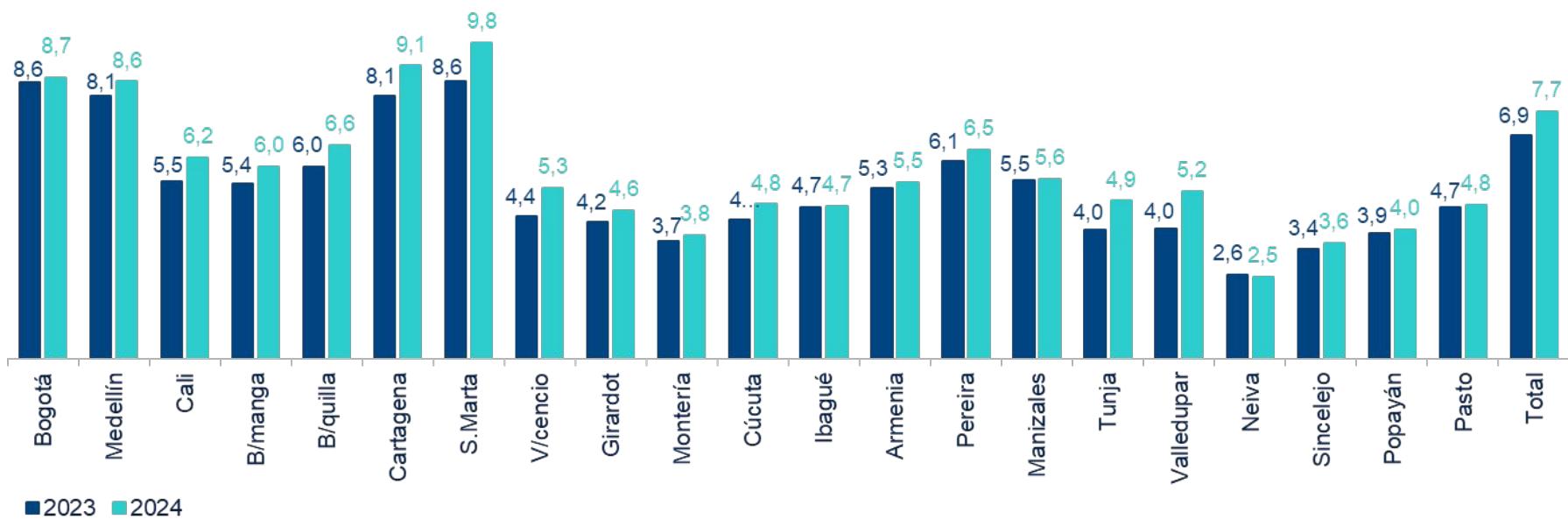
Fuente: BBVA Research con datos del DANE y el Banco de la República.

06

Los precios y los costos de la vivienda

Solo Neiva lanzó proyectos con menor precio medio en No VIS. En cambio, Valledupar, Tunja y V/cencio sobresalen entre los que lanzaron más costosos

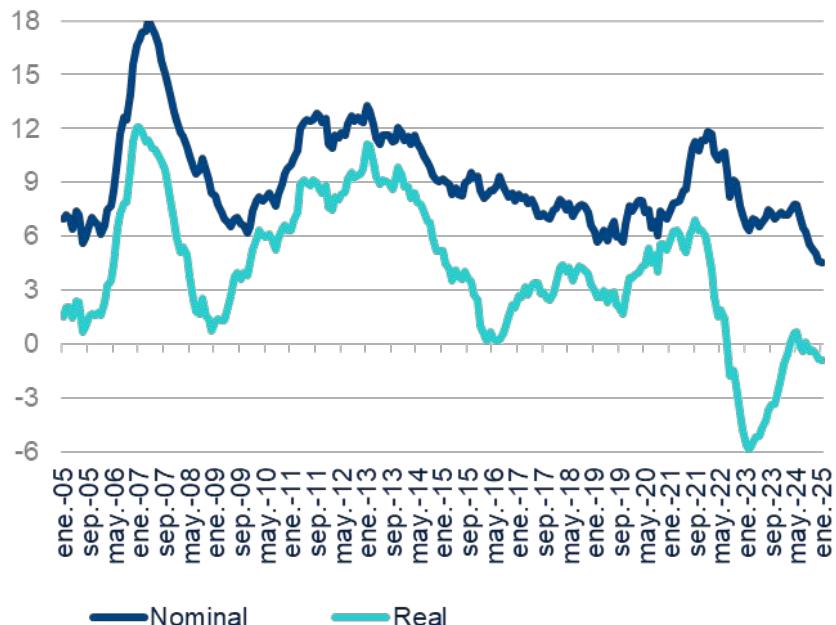
PRECIO PROMEDIO DEL METRO CUADRADO EN PROYECTOS VENDIDOS: NO VIS (MILLONES DE PESOS CORRIENTES POR M²)



Los precios de la vivienda crecen ligeramente por debajo de la inflación luego de que su recuperación se interrumpiera a mediados de 2024

PRECIOS DE LA VIVIENDA NUEVA

(VARIACIÓN ANUAL, %)



EL PRECIO DE LA VIVIENDA POR CIUDADES:

- La ciudad en que crecen más los precios de la vivienda nueva es Medellín, siendo la única que supera a la inflación (6,1% nominal y 0,9% real).
- Entre las demás ciudades, la de menor dinamismo en precios es Cali, la cual cae un 2,1% real (crece solo un 2,1 nominal). Muy cerca de esta variación están los alrededores de Bogotá, con una caída real del 2,1% y un incremento de tan solo 3,7% nominal.
- Bogotá, aunque crece un poco más en términos nominales (+4,3%), se ubica en terreno negativo cuando se corrige por su inflación (-1,5%).

Los costos de la construcción de edificaciones se desaceleraron entre 2023 y 2024, cerrando el año pasado con un incremento inferior al de la inflación

COSTOS CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES (*)

(VARIACIÓN ANUAL, %)



(*): Datos de 2010 a 2021 son del ICCV (índice de costos de la construcción de vivienda).

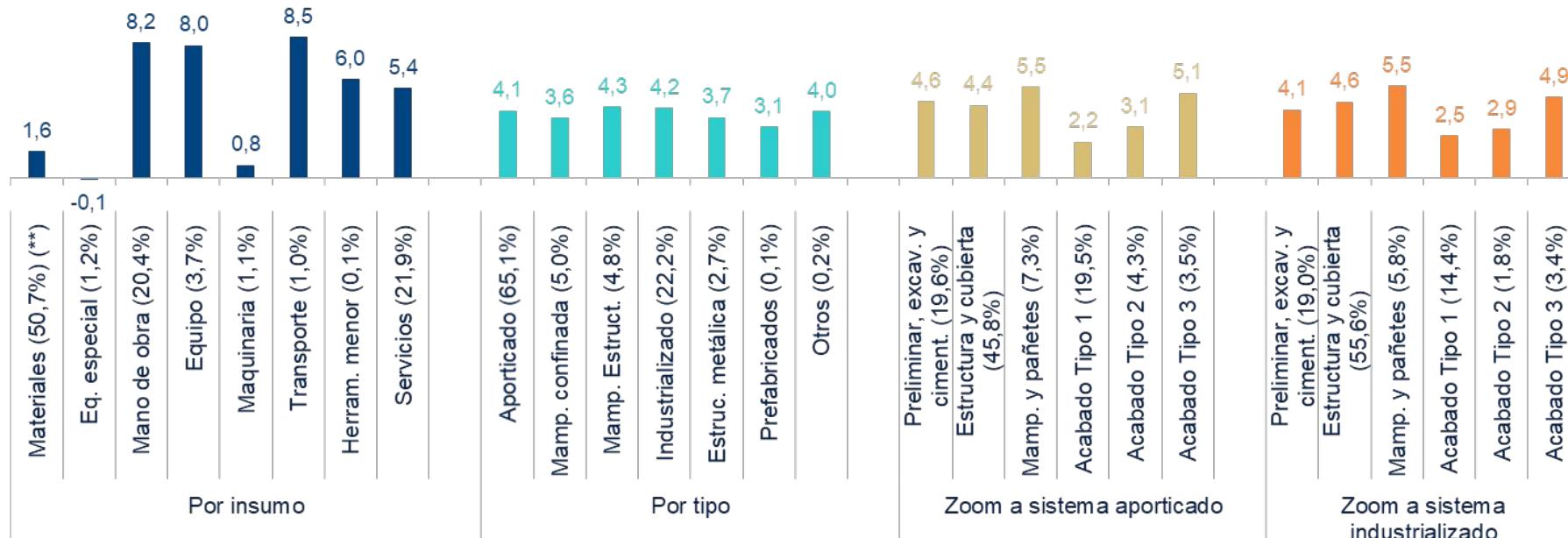
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

La historia de los costos de la construcción de edificaciones:

- En 2021, el DANE rediseñó el índice para mejorar su precisión y ampliar su cobertura, reemplazando el ICCV.
- Se observan aumentos destacados en 2011, 2015, 2021 y 2022, con este último año alcanzando la mayor variación anual en la serie.
- Tras este pico, el índice ha mostrado una desaceleración en 2023 (7,3%) y 2024 (4,1%), lo que indica una moderación en el aumento de costos.
- La exposición a costos externos, el entorno geopolítico global y las restricciones comerciales son clave para el seguimiento de estos costos.

La mano de obra, el transporte y el equipo impulsan el crecimiento del índice de costos de la construcción de edificaciones

COSTOS CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES: POR ESTRUCTURA DE COSTOS Y SISTEMA CONSTRUCTIVO (*) (VARIACIÓN ANUAL, %, DICIEMBRE DE 2024)



(*): Aporticado: estructura con columnas y vigas que soportan las cargas, permitiendo flexibilidad en los muros. Industrializado: construcción con elementos prefabricados y procesos estandarizados.

(**): En paréntesis, en el eje X, está la participación de cada rubro de costos dentro de cada grupo analizado.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

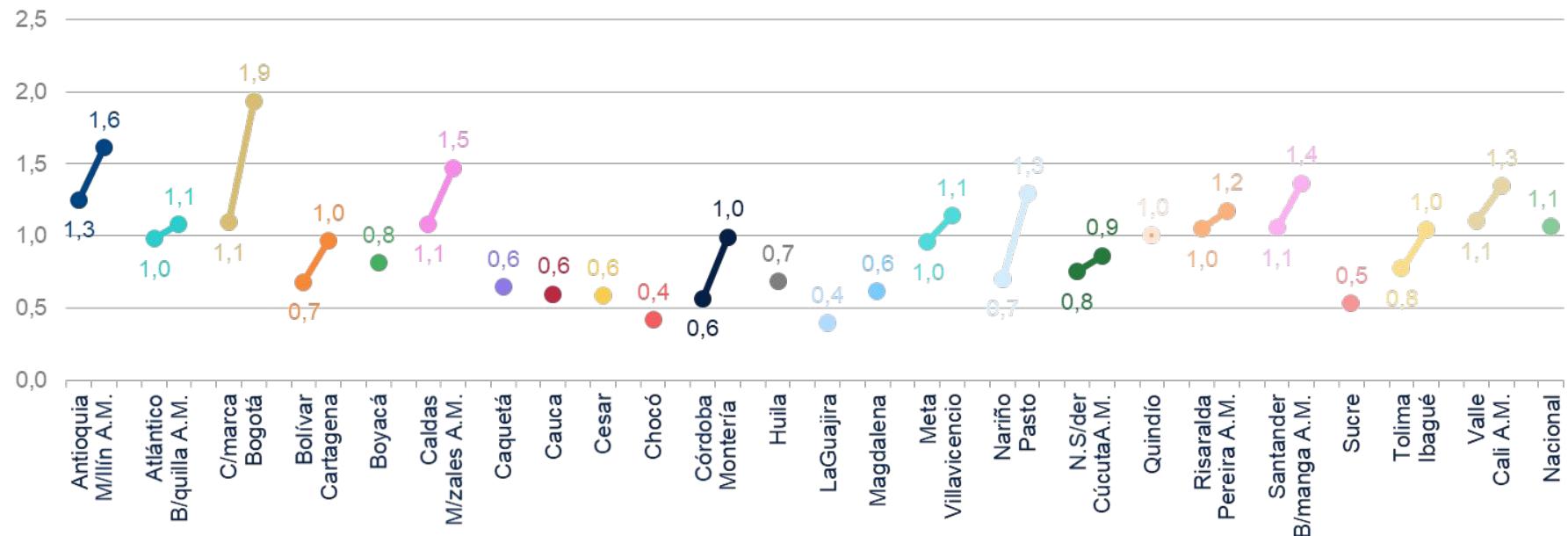
07

Los hogares: una caracterización de la demanda

El ingreso por persona en Colombia se ubica en alrededor de 1,1 millones mensuales, siendo mayor a esta cifra en muchas de las ciudades capitales

INGRESO PROMEDIO POR PERSONA

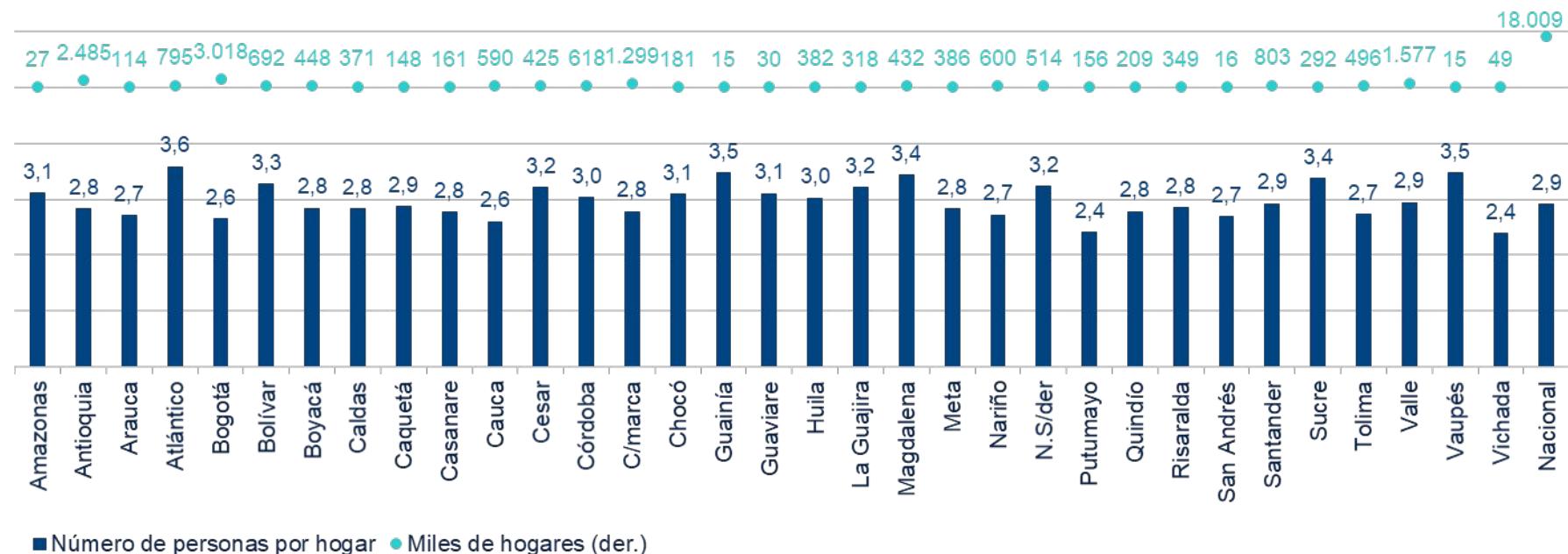
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES MENSUALES, 2023)



Si bien, el ingreso relevante para la compra de vivienda es el ingreso familiar, no el individual. En Colombia, hay 2,9 personas por hogar, en promedio

TOTAL DE HOGARES Y NÚMERO DE PERSONAS EN EL HOGAR

(MILES Y NÚMERO, 2023)

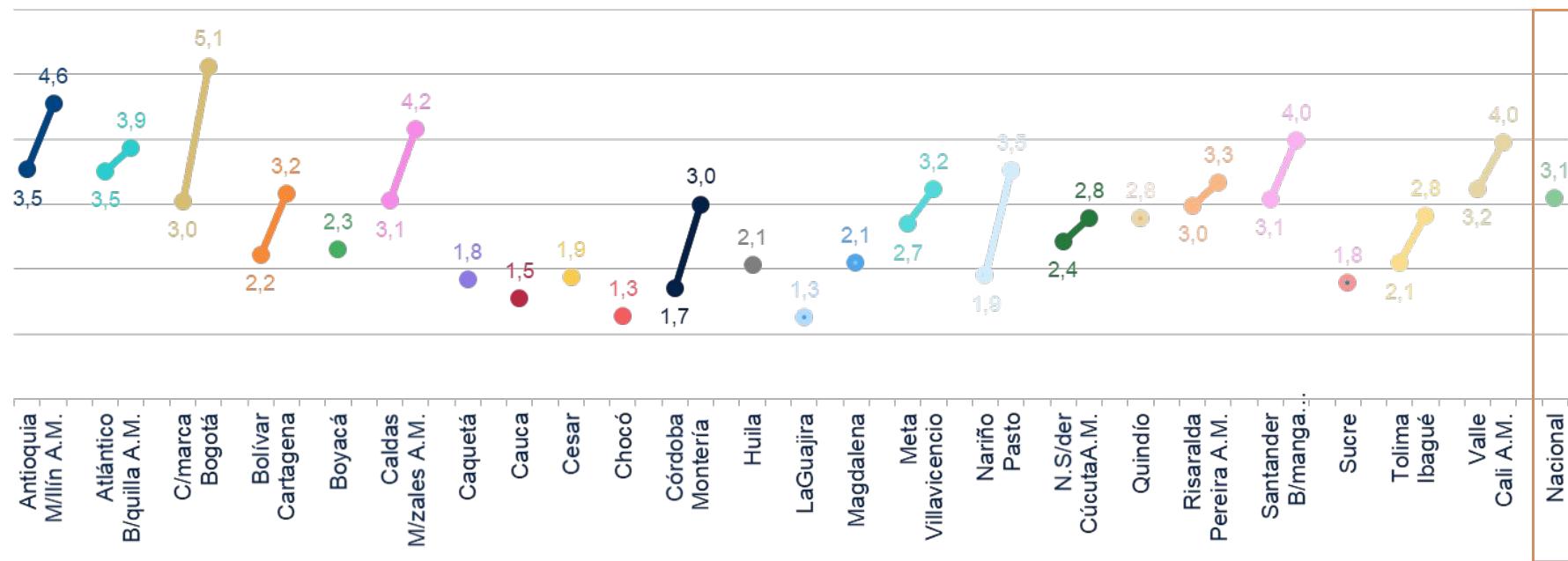


■ Número de personas por hogar ● Miles de hogares (der.)

Ajustando por número de personas en el hogar, el ingreso familiar crece en los departamentos con hogares más amplios

INGRESO FAMILIAR PROMEDIO

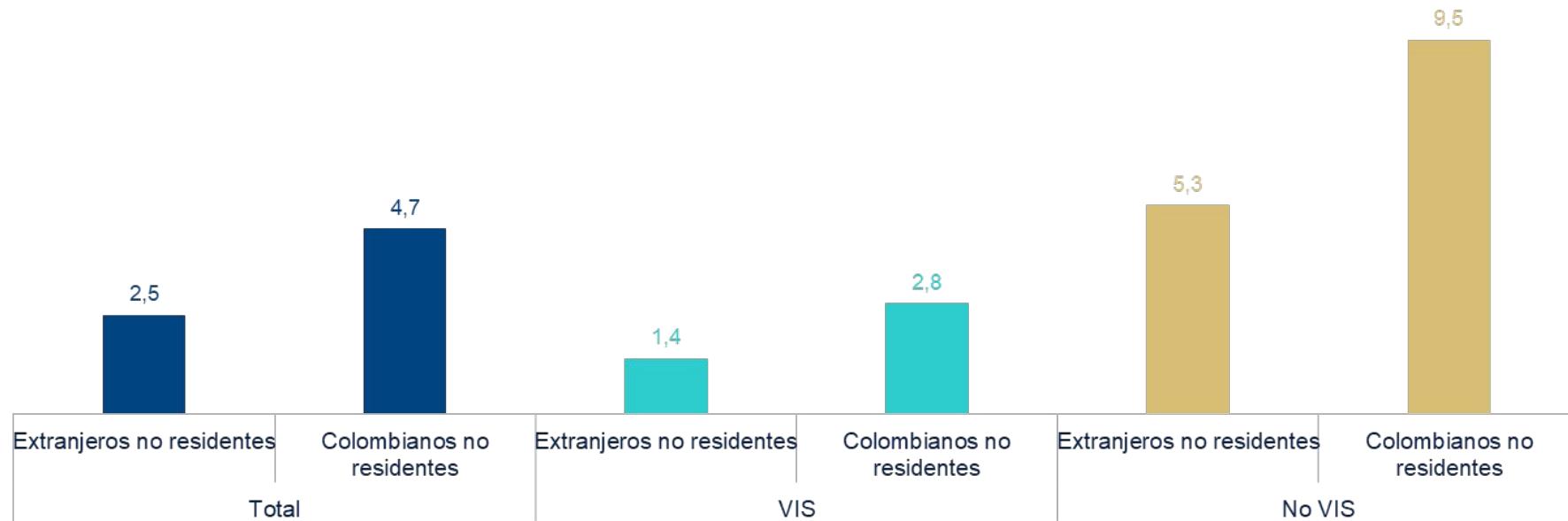
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES MENSUALES, 2023)



No solo las remesas importan: alrededor del 7,3% de las ventas de vivienda nueva se destinan a extranjeros o colombianos que no residen en el país

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA A NO RESIDENTES

(% DEL TOTAL DE VENTAS, JULIO DE 2024 (*))



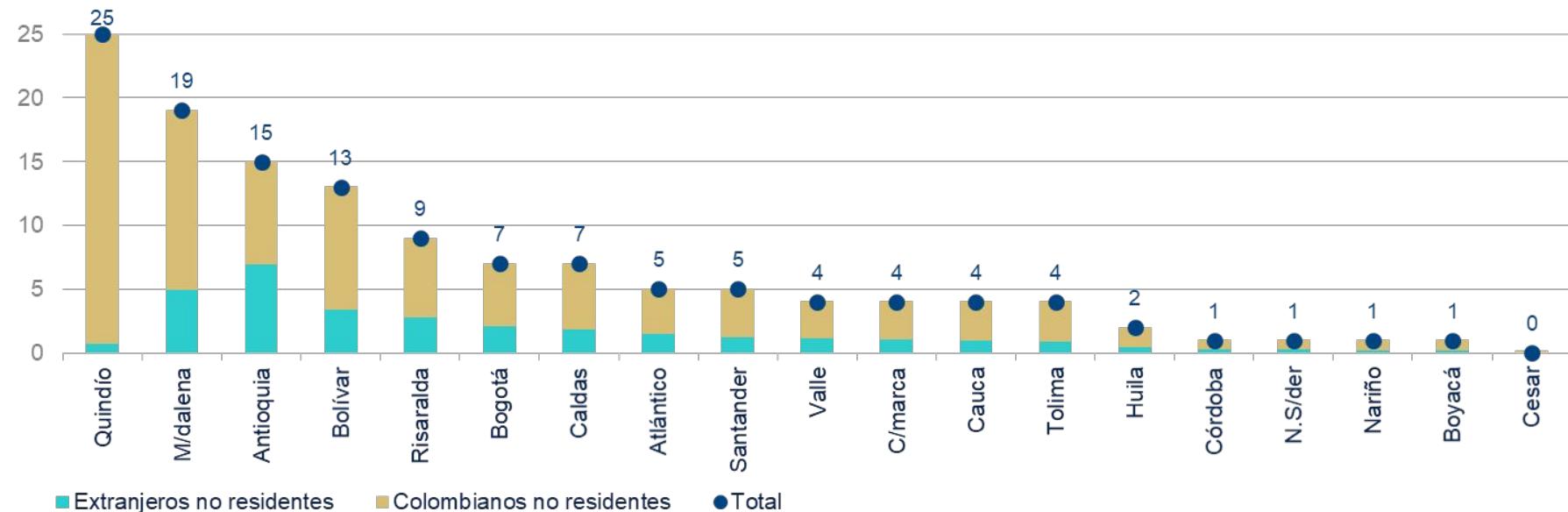
Nota: Promedio ponderado según el número de unidades vendidas al corte de jun/24. Calculado sobre los proyectos encuestados con respuestas completas y válidas. Se excluyen los proyectos "sin respuesta" y "no sabe". Los proyectos se clasificaron como VIS o No VIS de acuerdo con la predominancia de unidades de cada segmento con respecto al total. No se tuvieron en cuenta los resultados de la regional Meta debido a su baja tasa de respuesta (7%).

Fuente: BBVA Research con datos de Coordenada Urbana - Camacol.

En cuatro regiones del país, la compra por no residentes representa más del 10% de las ventas de vivienda nueva: Quindío, Magdalena, Antioquia y Bolívar

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA A NO RESIDENTES: POR REGIONES

(% DEL TOTAL DE VENTAS REGIONALES, JULIO DE 2024^(*))



Nota: Promedio ponderado según el número de unidades vendidas al corte de jun/24. Calculado sobre los proyectos encuestados con respuestas completas y válidas. Se excluyen los proyectos "sin respuesta" y "no sabe". Los proyectos se clasificaron como VIS o No VIS de acuerdo con la predominancia de unidades de cada segmento con respecto al total. No se tuvieron en cuenta los resultados de la regional Meta debido a su baja tasa de respuesta (7%).

Fuente: BBVA Research con datos de Coordenada Urbana - Camacol.

Las regiones de bajo ingreso se caracterizan por un déficit cualitativo muy superior al nacional, más que por superarlo en el cuantitativo

DÉFICIT DE VIVIENDA: POR TIPO

(% DEL TOTAL DE LOS HOGARES, 2023)

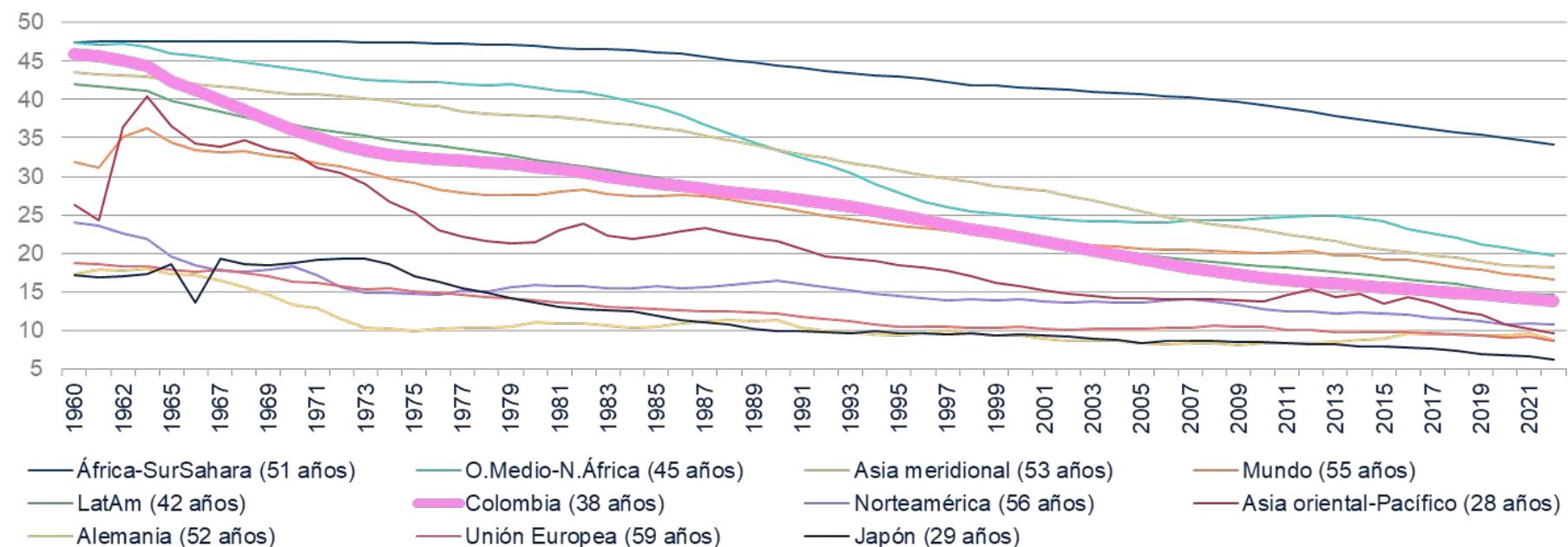


● Cuantitativo ● Cualitativo

Otro factor: la transición demográfica de Colombia es más rápida que la de Europa y el promedio mundial, pero un poco más lenta que en Asia Oriental

TAZA DE NATALIDAD BRUTA: REGIONES SELECCIONADAS Y COLOMBIA

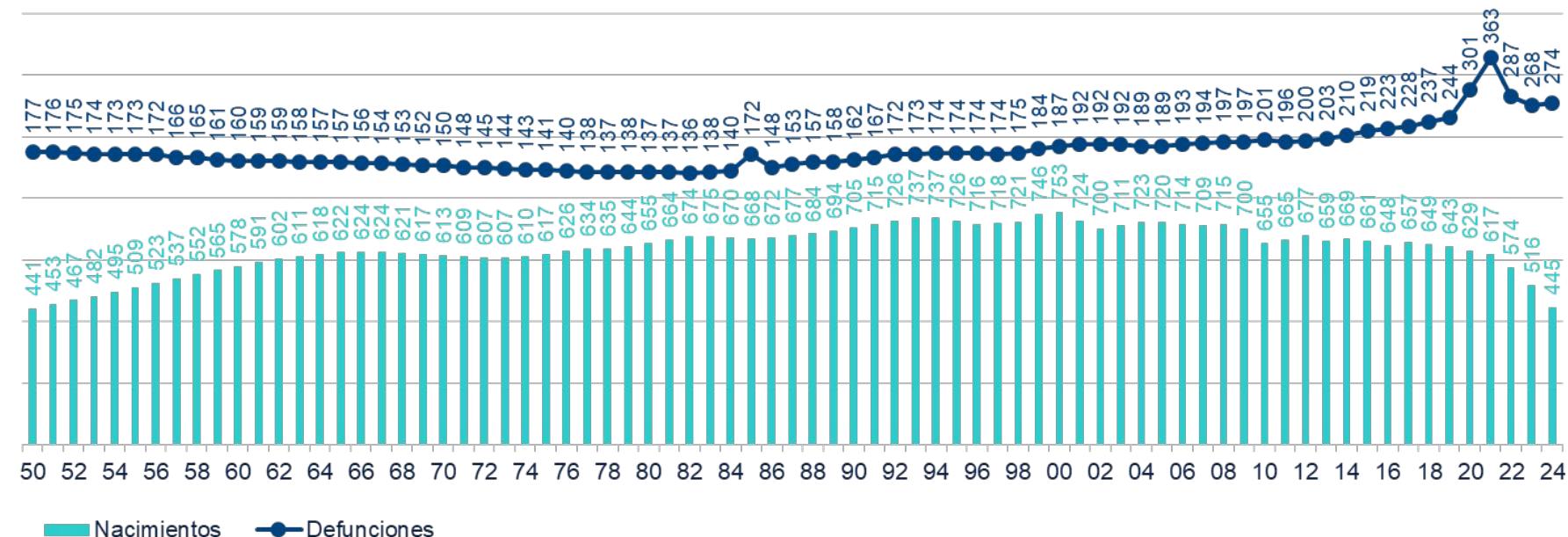
(NACIMIENTOS POR MIL PERSONAS. EN PARÉNTESIS: # DE AÑOS EN REDUCIR A LA MITAD LA TASA DE NATALIDAD DESDE SU MÁXIMO)



Además, el creciente peso de la población adulta y adulta mayor se explica por la caída de la natalidad en momentos en que la tasa de mortalidad es baja

NACIMIENTOS Y DEFUNCIONES ANUALES EN COLOMBIA

(MILES DE PERSONAS)



08

Las perspectivas de la vivienda nueva

Los indicadores que determinan el mercado de vivienda son positivos, tanto a corto como a mediano plazo. Si bien, existen factores que podrían limitarlo

Factores positivos

1 Aceleración del crecimiento económico (variación anual real, %)



	2024	2025(p)	2026(p)
PIB	1,7	2,5	2,9
Demanda interna	2,2	3,7	3,3

2 Menores tasas de interés e inflación (fin de período, %)



	2024	2025(p)	2026(p)
Tasa BanRep	9,50	8,50	6,50
Inflación	5,2	4,4	3,5

3 Programas de subsidios en las ciudades del país 125 mil subsidios de vivienda en 8 departamentos y 17 municipios

4 Creación de empleo y salarios

- En 2025 se crearán 400 mil empleos y otros 500 mil en 2026. Además, la caída de la inflación seguirá impulsando los salarios reales.

5 Demanda potencial por persistencia del déficit de vivienda

- Impulso a viviendas nuevas y por mejoramientos.

Factores limitantes

1 Programas de subsidios nacionales

- Limitaciones presupuestales pueden llevar a la adjudicación de menos de 20 mil subsidios anuales (vs. 50 mil que se establecía en el Plan de Desarrollo). Esto genera incertidumbre en el sector y dificulta el cierre financiero de algunos hogares.

2 Costos del hierro y acero

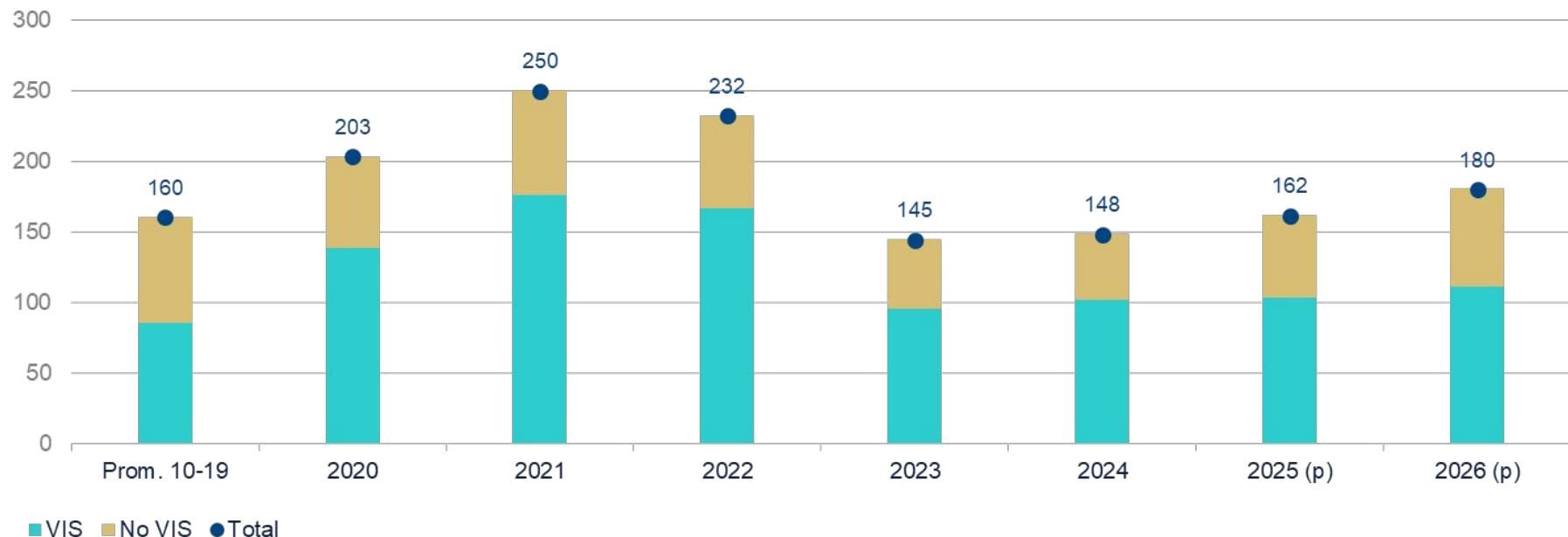
- 35% sobre alambrón de hierro o acero (desde países sin acuerdo comercial) y 14,5% sobre barras de hierro y acero que excedan un cupo anual (+29,5 mil toneladas desde países de la CAN). A esto se suma un nivel elevado del dólar.

3 Escasez de suelo urbanizable

- Regulaciones o restricciones geográficas de las ciudades.

Estos factores permitirán que las ventas de vivienda nueva crezcan un 9,0 % en 2025 y un 11,5 % en 2026. El segmento No VIS tendrá el mejor desempeño

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA
(NIVELES BRUTOS, MILES DE UNIDADES)



(p): Previsiones de BBVA Research.

Fuente: BBVA Research con datos de CAMACOL.

Tendencias en el mercado de vivienda que determinarán su comportamiento en los siguientes años (I)

Proyecciones 2025-2026.

Se anticipa una **mayor participación del segmento de vivienda no VIS en el crecimiento del sector**, impulsado por mejores condiciones financieras de los hogares, el aumento de la demanda para estadías cortas en apartamentos privados y un panorama laboral más favorable. En contraste, la **vivienda VIS enfrentará desafíos** por la incertidumbre sobre la continuidad de los subsidios gubernamentales, aunque se verá parcialmente dinamizada por la inversión de hogares de ingresos altos que buscan opciones en este segmento.

Crecimiento del sector residencial en renta.

El mercado multifamiliar seguirá en expansión, con alta demanda en Bogotá y Medellín, reflejando nuevas preferencias de vivienda. Se espera un aumento en **proyectos de vivienda en renta institucional**, lo que atraerá inversionistas nacionales e internacionales.

La inteligencia artificial transforma el sector.

Agilizan procesos de compra, renta y valoración. Modelos predictivos ayudarán a determinar precios de mercado en tiempo real, reduciendo la incertidumbre en la compra y venta de vivienda.

Innovación tecnológica como eje del mercado.

Optimizan la experiencia del cliente, la gestión inmobiliaria y la eficiencia en trámites. La adopción de *blockchain* en el sector inmobiliario permitirá transacciones más seguras y ágiles, especialmente en escrituras y contratos digitales.

Tendencias en el mercado de vivienda que determinarán su comportamiento en los siguientes años (II)

Expansión de modelos de vivienda flexible.

Flex Living y modelos de *coliving* responden a la demanda de **mayor flexibilidad** y adaptabilidad en el mercado habitacional. Se espera un crecimiento en viviendas modulares y prefabricadas, que reducen costos y tiempos de construcción.

Enfoque en sostenibilidad y construcción verde.

Aumento en proyectos de vivienda ecoeficiente con **certificaciones** que optimizan consumo energético y de agua. El uso de materiales sostenibles y energías renovables se convertirá en un estándar en nuevos desarrollos habitacionales.

Reconfiguración de la demanda habitacional.

Ciudades intermedias están atrayendo cada vez más **compradores** e inversionistas debido a mayor calidad de vida y precios más asequibles.

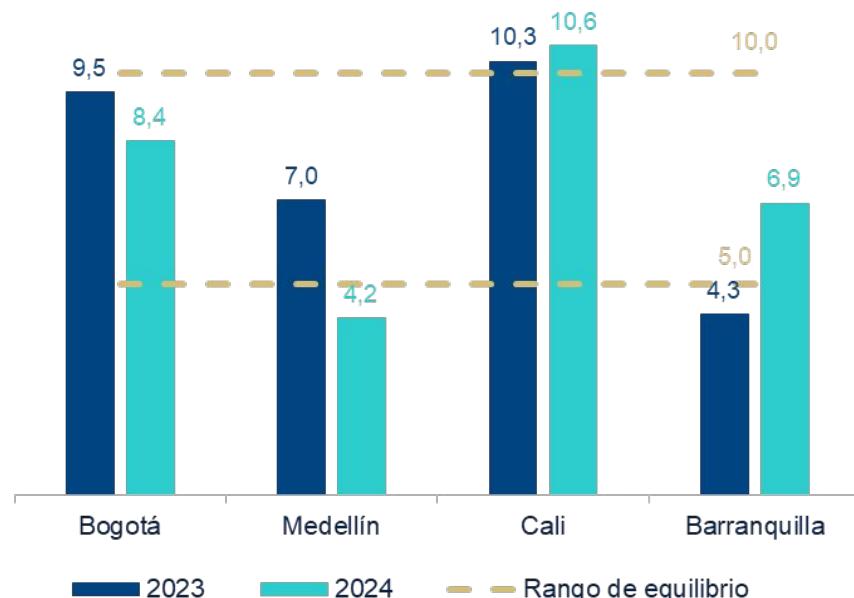
09

El mercado no residencial

Las tasas de vacancia de los espacios no residenciales se ubican en niveles bajos (I)

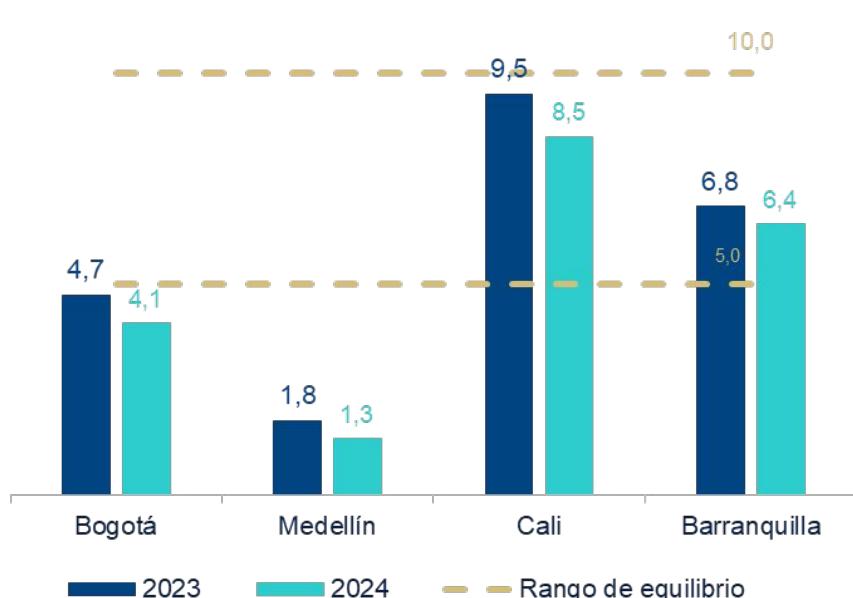
TKA DE VACANCIA: OFICINAS

(% DEL STOCK DE OFERTA NUEVA Y USADA, FIN DE PERÍODO)



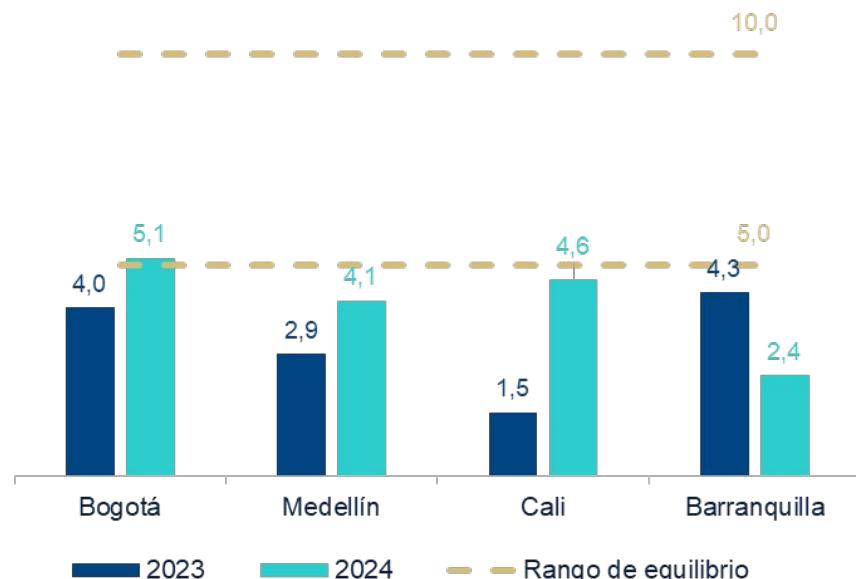
TKA DE VACANCIA: LOCALES COMERCIALES

(% DEL STOCK DE OFERTA NUEVA Y USADA, FIN DE PERÍODO)

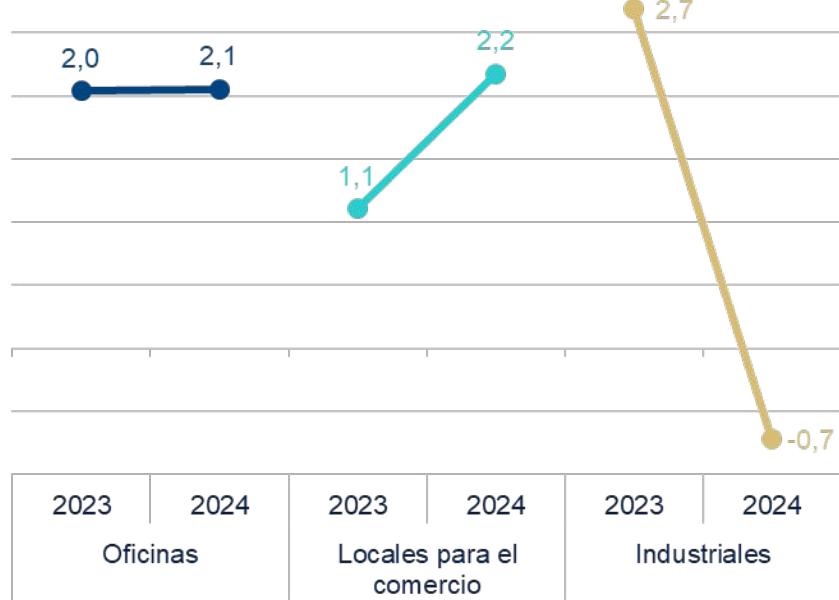


Las tasas de vacancia de los espacios no residenciales se ubican en niveles bajos (II)... pero se redujo la ocupación de espacios industriales en el país

TASA DE VACANCIA: ESPACIOS INDUSTRIALES
(% DEL STOCK DE OFERTA NUEVA Y USADA, FIN DE PERÍODO)

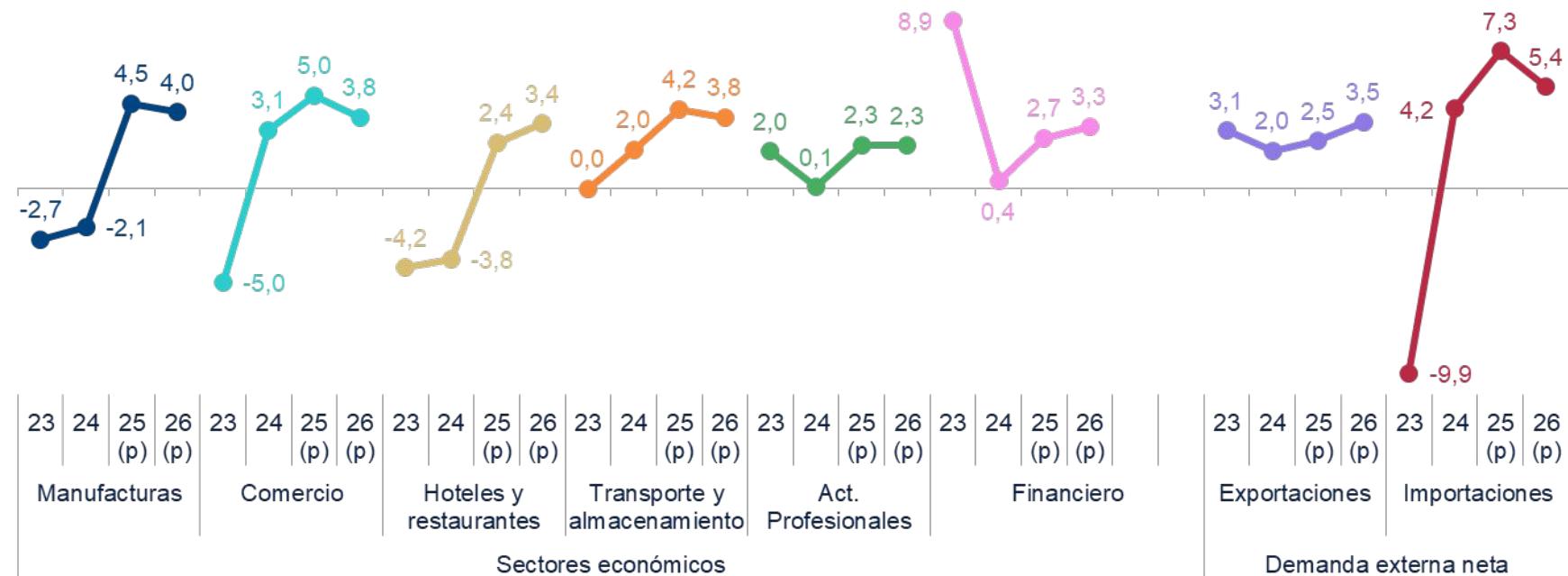


NUEVA OCUPACIÓN: TODOS LOS MERCADOS
(% DEL STOCK DE OFERTA NUEVA Y USADA, FIN DE PERÍODO)



La recuperación sectorial y el mayor impulso del comercio exterior deberá mejorar las ventas de los destinos no residenciales este año

SECTORES ECONÓMICOS RELACIONADOS CON DESTINOS NO RESIDENCIALES Y COMERCIO EXTERIOR (VARIACIÓN ANUAL REAL, %)



(p): Previsiones de BBVA Research.

Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

Situación inmobiliaria



Estructura, financiamiento y sostenibilidad



Aviso Legal

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido de la presente comunicación o mensaje no constituye una recomendación profesional para realizar inversiones en los términos del artículo 2.40.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010 o las normas que lo modifiquen, sustituyan o complementen.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web www.bbvareresearch.com.

Este informe ha sido elaborado por:

Economista Jefe

Juana Téllez

juana.tellez@bbva.com

Mauricio Hernández

mauricio.hernandez@bbva.com



Research

Situación Inmobiliaria 2025

Mauricio Hernández-Monsalve



2

Novedades

Tasa preferencial de Crédito Constructor

Por la contratación de portafolios en
productos de:

- Fiduciaria BBVA
- Seguros BBVA

hasta
-100 PB

Gestiona y aprueba con facilidad a tus compradores



BBVA

Simula tu crédito de vivienda

Este es el momento de tener la vivienda que quieras. Escoge una de estas opciones.

Ya viste una casa
Sabes el valor que quieres solicitar.
[Simular](#)

Cuánto me prestan
Según tus ingresos, te decimos el máximo.
[Simular](#)

Ya tienes un crédito
Trae tu deuda y obtén tasas más favorables.
[Simular](#)

Quieres remodelar
Solución ideal para darle nueva vida a tu hogar.
[Simular](#)

Visibilidad para tus proyectos en nuestra Web

BBVA PERSONAS EMPRESAS   Acceso 

Viviendas NO VIS



No VIS

Bogotá DC

Cerezo - Hacienda El Otoño - Lagos de Torca

Apartamentos en la "Bogotá del futuro" diseñados pensando en tu comodidad y estilo de vida

 Calle 201 # 49-33

 [Más información](#)



No VIS

Cajicá

Huertas Oriental

Proyecto en Cajicá con sala-comedor, cocina,

 Km 3 Variante Cajicá, Zipaquirá

 [Más información](#)



No VIS

Mosquera

Pacifika

Apartamentos conformado por 12 torres de 12 pisos, para un total de 555 apartamentos

 Ciudadela Belari, Mosquera, Km 1 vía Mosquera La Mesa

 [Más información](#)

Tenemos las mejores tasas del mercado en Vivienda

Con nómina

VIS

UVR + 4.5%

Sin nómina

UVR + 6.0%

No VIS

UVR + 5.5%

UVR + 7.0%

Oferta en pesos de Vivienda para proyectos financiados

Con nómina

VIS

desde 9.50%

No VIS

desde 10.30%

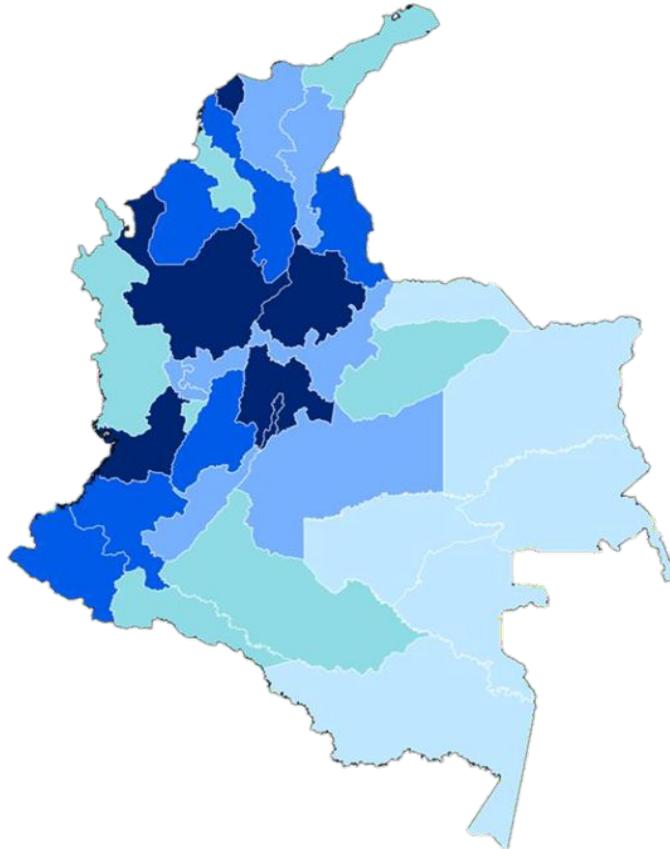
Leasing Habitacional VIS

90%

Nuestra RED de atención...

BBVA

Creando Oportunidades



Oficinas

- 279 Oficinas Red Comercial
- 24 Extensiones de caja
- 14 Banca Wealth
- 14 Banca de Gobiernos
- 14 Banca Empresas
- 6 Centros de Servicios



Adicional contamos con
59.000 Corresponsales Bancarios
1.078 Cajeros automáticos



Asesoría Personalizada

Tenemos un equipo robusto de asesores a nivel Nacional, especializados en VIVIENDA, para hacer presencia en salas de ventas y atender todas las solicitudes.



Asset Management
Sociedad Fiduciaria



**BBVA ASSET
MANAGEMENT S.A
Sociedad Fiduciaria
Fiducia Inmobiliaria**

Historia y presencia a nivel local **BBVA AM**

Rol Activo

En **infraestructura, construcción de vivienda y administración** de fondos de inversión, entre otros.

+48 años

Constituida como sociedad en 1976.

Top 5

Entre las cinco (5) **compañías de gestión** más grandes en Colombia

+150 colaboradores

Contamos con un equipo **comprometido** y enfocado en las metas

Activos Administrados en Colombia AUM*

COP
\$25.6 bn

USD
\$6 mMM

Fideicomisos

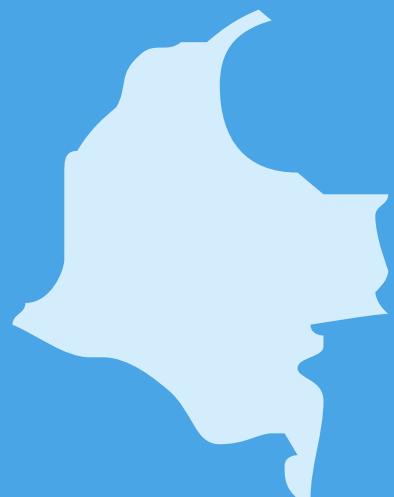
COP **\$15 bn**
USD \$3.5 mMM

Mandatos

COP **\$2.0 bn**
USD \$530 MM

Fondos de Inversión
(BBVA AM & Valores)

COP **\$8.6 bn**
USD \$2.0 mMM



¿Por qué trabajar con BBVA AM?



Reconocimiento

- **BBVA AM** dentro del Top 10 de Fiduciarias
- + de 110 **proyectos inmobiliarios** en ejecución
- + de 30 clientes vinculados en **BBVA AM**
- 10 estructuradores a **Nivel Nacional**
- Gerencia dedicada **exclusivamente** para la operación de los negocios inmobiliarios
- **Agilidad** en los servicios
- Atención **personalizada**



Diversificación

Todas las tipologías para atender las necesidades de los constructores y de cada proyecto en particular:

- Preventa
- Inmobiliario

Digitalidad en:

- Vinculaciones
- Recaudo
- Pagos



Oportunidad

- Sinergia con el equipo del Banco: (Crédito Constructor, crédito hipotecario, leasing, **Beneficio en tasa**)
- **ONE TEAM:** Pares comerciales
- Presencia en todas las regiones
- Ventajas en estudios de títulos, supervisor de giros (perito)
- Preaprobados por los potenciales compradores para el cierre financiero individual en etapas tempranas



3

Equipo BBVA Medellín



Creando Oportunidades

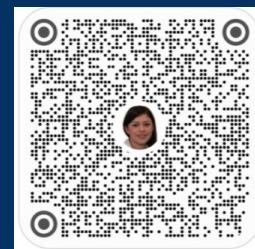
Contactos Comerciales Constructor



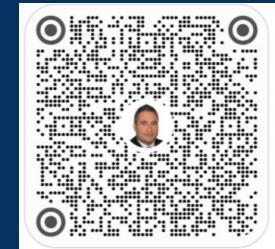
Javier Cadena
Director Nacional Vivienda



Wyllman Picón
Gerente Nacional



Johanna Castiblanco
Gerente Promotor

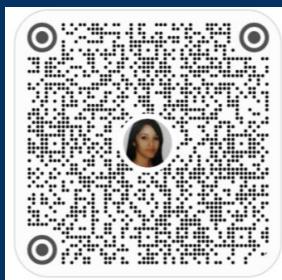


Hernan Felipe Carvajal
Gerente Constructor

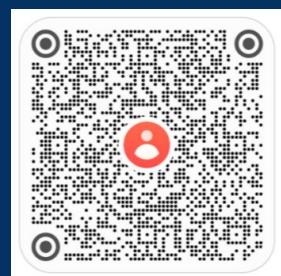


Creando Oportunidades

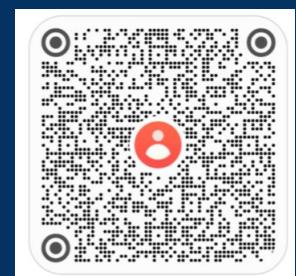
Contactos Comerciales Fiduciaria, Leasing Empresas y Centro Hipotecario



Claudia Cristina Penagos
Gerente Fiducia Medellín



Santiago Vanegas Hernandez
Gerente Leasing Empresas

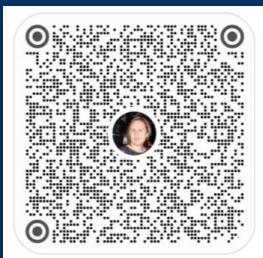


Lubis Gonzalez Negrete
Gerente COH Medellín

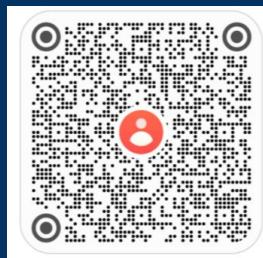


Creando Oportunidades

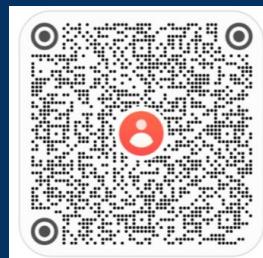
Contactos Comerciales Vivienda CSF



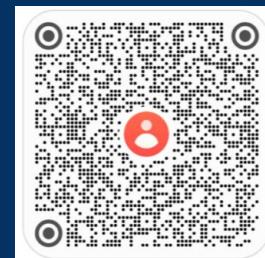
Piedad Zambrano Z
Gerente Nacional Vivienda



Luis Felipe Jaramillo G.
Gerente Regional



Adriana Camila Blanco
Coordinadora Medellín

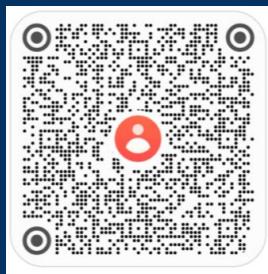


Daniel García Londoño
Coordinador Medellín

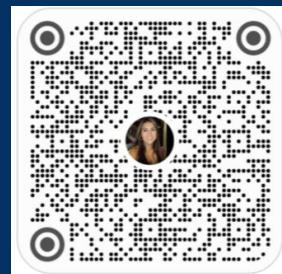


Creando Oportunidades

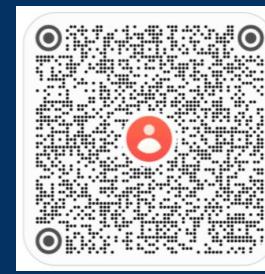
Contactos Comerciales Vivienda RED OFICINAS



Diana Saldarriaga Roso
Directora de Zona



Ana Catalina Jara Corredor
Directora de Zona



Claudia Bedoya Ramírez
Gerente Banca Wealth

gracias