

Informe del
sector inmobiliario en
Colombia:

Balance 2025
+ — y — +
Perspectivas 2026



ciencuadras.com



EL LIBERTADOR



Introducción

El año 2025 marcó un punto de inflexión para el sector inmobiliario en Colombia. Tras un 2024 caracterizado por la desaceleración económica, la cautela de los hogares y un entorno de crédito restrictivo, el mercado mostró señales claras de recuperación en ventas, reactivación progresiva de la demanda y cambios estructurales en la forma en que los colombianos compran, arriendan e invierten en vivienda.

Esta recuperación no fue homogénea ni lineal. Estuvo impulsada principalmente por la reducción gradual de las tasas de interés durante la mayor parte del año, la resiliencia de la clase media, el auge del mercado de vivienda usada y un cambio profundo en las prioridades del consumidor inmobiliario: más eficiencia, mejor ubicación y menor tolerancia al riesgo de preventa.

Desde la perspectiva digital, 2025 también consolidó la transformación del proceso inmobiliario. Más del 80% de las búsquedas se realizaron desde dispositivos móviles, los usuarios exigieron mayor transparencia en precios y costos totales, y los inmuebles con información incompleta o visuales de baja calidad perdieron relevancia en los resultados.

Este informe integra inteligencia de mercado de [Ciencuadras](#), [El Libertador](#) e insumos de aliados estratégicos para brindar una visión clara y útil del sector inmobiliario colombiano, como [Banco Davivienda](#) (Dirección Ejecutiva de Estudios Económicos) y [La Galería Inmobiliaria](#), para ofrecer una lectura clara, útil y accionable del comportamiento inmobiliario en 2025, así como proyecciones fundamentadas para 2026.

[Ciencuadras](#) es un ecosistema inmobiliario digital que cuenta con más de 180 mil inmuebles nuevos, usados y en arriendo. Con innovación, cercanía y tecnología, conectamos a las personas con sus espacios perfectos, ya sea para vivir, hacer negocios o para invertir. Además, en nuestro portal interactúan agentes inmobiliarios, constructoras, entidades financieras y aseguradoras. Si quieres ampliar o conocer más de nosotros, puedes escribirnos a nuestro correo redes@ciencuadras.com o visitarnos en [Ciencuadras.com](https://ciencuadras.com)

Contenido

04

**Abstract
Ejecutivo**

06

**Contexto
macroeconómico**

07

**Vivienda
nueva**

09

**Vivienda
usada**

10

**El auge del
arriendo**

11

**Ranking
regional**

12

**Efecto salario
mínimo 2026**

13

**Sector no
residencial**

15

**Financiamiento
y crédito**

16

**Seguro de hogar
en Colombia**

20

Conclusiones

21

Hoja de ruta

Abstract Ejecutivo

El balance de un año de récords

150.957

UNIDADES VENDIDAS
+21.5% anual

\$51,2T

INVERSIÓN TOTAL
Récord Histórico

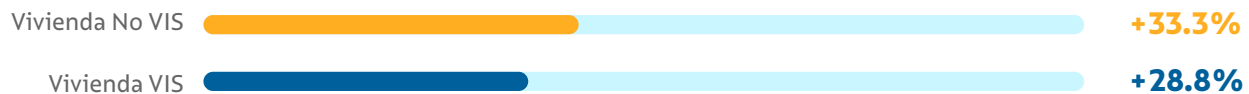
29.5%

CRECIMIENTO NO VIS
Recuperación Media

144.254

LANZAMIENTOS
Dinamismo Sector

Dinámica de Crecimiento vs 2024 (Monto Invertido)



Análisis:

El 2025 marca el retorno de la clase media al mercado No VIS. La estabilización de tasas hipotecarias fue el catalizador que permitió movilizar \$51,2 billones de pesos.

Fuente: Informe Anual 2025 - La Galería Inmobiliaria.

Fuente: Informe Anual 2025 - La Galería Inmobiliaria.

El cierre de 2025 estuvo marcado por una fuerte recuperación en las ventas de vivienda nueva, acompañada de una reducción sostenida en la oferta disponible. Este desbalance entre demanda y oferta constituye uno de los principales factores que explican la presión alcista sobre los precios observada a finales del año y proyectada para 2026.

Las cifras que movieron la aguja

Durante el año anterior, el mercado no solo se mantuvo a flote, sino que aceleró su velocidad de crucero:

- **Ventas históricas:** Se comercializaron un total de **150.957 viviendas**, lo que representa un crecimiento sólido del **21,5%** en comparación con el 2024. Este volumen de ventas evidencia que la confianza del comprador ha retornado.
- **Inversión sin precedentes:** El sector movilizó **\$51,2 billones de pesos**. En términos reales, esto equivale a un incremento del **31,5%**, marcando uno de los hitos de inversión más altos de la década.
- **El despertar de los segmentos:** * **La Vivienda No VIS** fue la estrella del año, con un repunte del **29,5%**, frente al 2024. Esto indica que la clase media y los inversionistas de renta alta volvieron a ver en la propiedad raíz una alternativa superior a otros productos financieros.
- La **Vivienda de Interés Social (VIS)** no se quedó atrás, registrando un crecimiento del **16,3%**, impulsado por la estabilización de los subsidios y la necesidad habitacional del país.

La paradoja de la oferta: un mercado que se “agota”

A pesar del éxito en ventas, **el stock de vivienda disponible cayó un 3,7%**. Los lanzamientos de nuevos proyectos (**144.254 unidades**) fueron inferiores al total de ventas. Esto significa que **Colombia está consumiendo su inventario inmobiliario más rápido de lo que las constructoras logran reponerlo**.

La reducción del inventario disponible, sumada a una demanda que sigue subiendo, genera una presión natural al alza en los precios. En 2026, encontrar inmuebles de “entrega inmediata” será un poco más difícil. El mercado está pasando de ser un “mercado de compradores” (donde había mucho de donde elegir) a un “mercado de escasez técnica”. Se espera que este contexto volcará a los compradores e inquilinos hacia la vivienda usada y mantendrá los precios al alza.

Fuente: Análisis CienCuadras - La Galería Inmobiliaria / Visión Davivienda.

Contexto macroeconómico

Estabilidad y nuevos desafíos

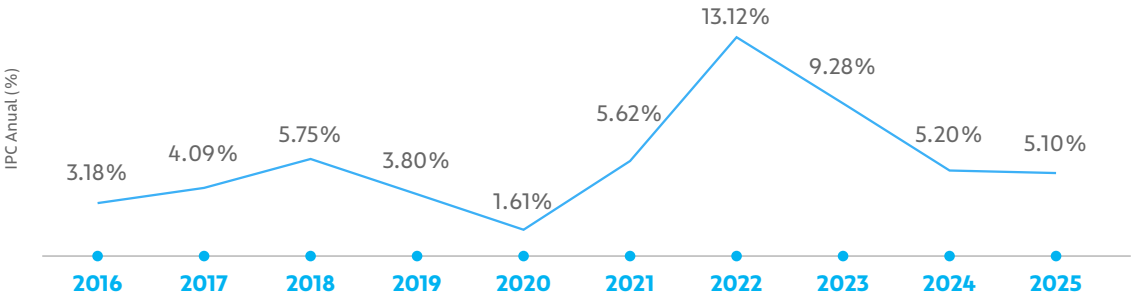
Variable Macroeconómica	Dato Cierre 2025	Proyección 2026 (Davivienda)	Implicación para el Real Estate
Inflación IPC Total	5,10%	4,12%	Presión persistente en costos de construcción y cánones.
Tasa de Intervención	9,25%	5,50%	Abaratamiento progresivo del crédito hipotecario.
Crecimiento PIB	2,60%	2,90%	Recuperación moderada de la capacidad de compra.
TRM (Promedio Est.)	\$4.100 - \$4.400	Volatilidad alta	Incentivo para la inversión con remesas extranjeras.

Fuente: Banco de la República y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

La economía colombiana cerró el 2025 con una inflación (IPC) del **5,10%**. Aunque es una cifra mucho más manejable que los picos del pasado, el Banco de la República mantiene la guardia alta. El crecimiento del **PIB fue del 2,6%**, una cifra modesta pero positiva.

Sin embargo, para el inicio de 2026, las tasas de interés de intervención subieron al **10,25%**. Esta medida busca frenar posibles rebotes inflacionarios derivados del consumo.

Análisis para el lector: La estabilidad de la inflación es buena para los precios de los inmuebles, pero el aumento de tasas al inicio de 2026 sugiere que quienes necesitan crédito deben actuar rápido antes de posibles nuevos ajustes bancarios.



Fuente: Banco de la República y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Colombia: líder regional en intención de inversión y el peso de las remesas

Colombia se consolidó en 2025 como el mercado con mayor apetito inmobiliario de la región, alcanzando una **intención de compra del 78%**, cifra que supera ampliamente a pares regionales como México (52%) y Perú (45%).

Este dinamismo está fuertemente apalancado por el flujo histórico de remesas desde el exterior, que en 2025 sumaron **USD 13.098 millones**. Un dato revelador es que el **12,1% de este capital se destinó directamente a la adquisición de activos inmobiliarios**, convirtiendo a la diáspora colombiana en un actor fundamental para la liquidez del sector.

Vivienda nueva

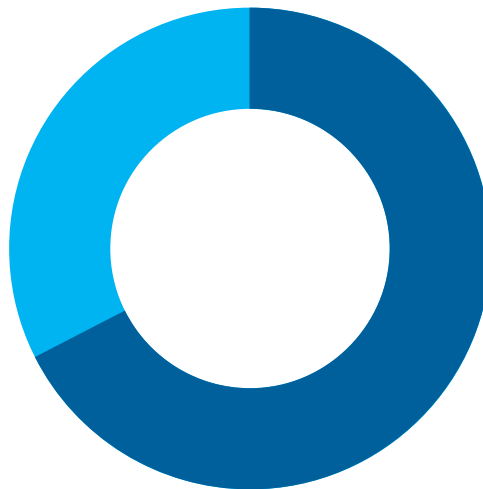
El desafío de reponer el inventario

La vivienda nueva se recuperó en ventas, pero no en iniciaciones de obra.

- **Iniciaciones:** –16% en área construida. (6,8 millones de m²).
- **VIS:** Creció un 16,3%. Fue el volumen más alto, pero con márgenes ajustados. Presión por subsidios y SMLV.
- **No VIS:** Fue la sorpresa del año con un crecimiento del 29,5%. La clase media volvió a comprar antes de la subida de tasas de enero 2026.

Ventas por segmento (unidades)

32%
Segmento No VIS
(48.349 und)



68%
Segmento VIS
(102.608 und)

Cierre de 2025

Las iniciaciones de obra crecieron un 14.7% proyectado para 2026. La vivienda VIS sigue siendo el ancla del mercado, pero el segmento No VIS es el que más valorizó en términos de metros cuadrados (+33.3%), evidenciando una recuperación de la confianza en los estratos medio y alto.

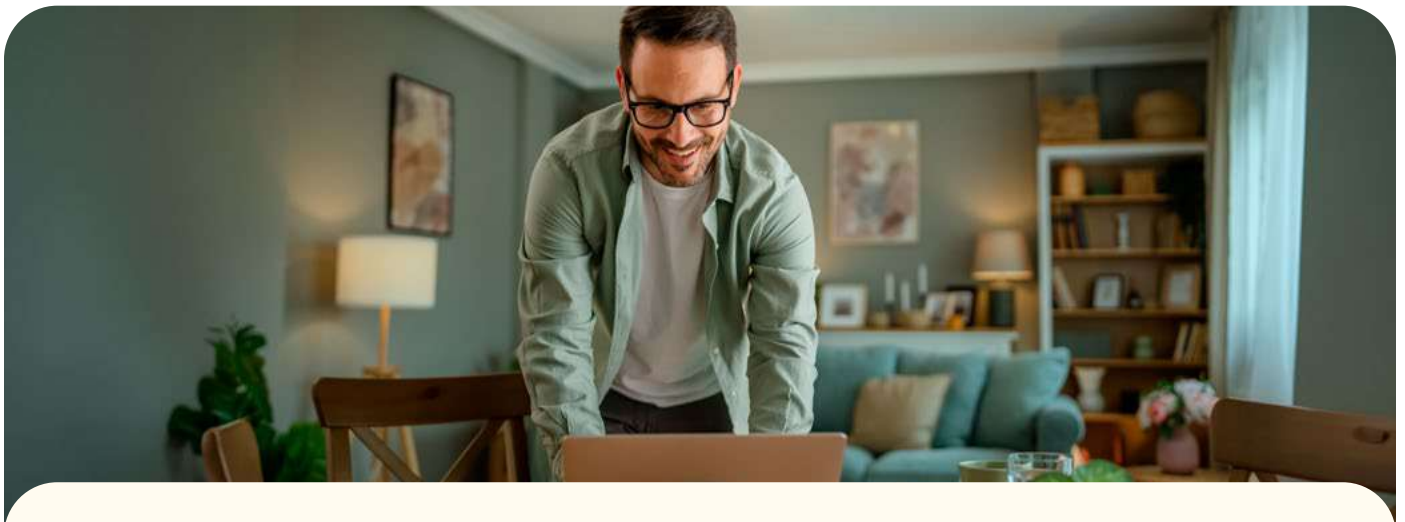
Fuente: Comportamiento Vivienda Nueva 2025 - La Galería Inmobiliaria.

A pesar del éxito en ventas, existe una alerta roja en la oferta. El **stock de vivienda cayó un 3,7%**. Esto sucede porque se está vendiendo más rápido de lo que se construye. Los lanzamientos de nuevos proyectos sumaron **144.254 unidades**, cifra inferior a las ventas totales.

Las constructoras han adoptado una postura conservadora: hoy exigen un **80% de preventas** para iniciar una obra, cuando hace una década solo pedían el 33%.

¿Qué significa esto? Si quieres comprar vivienda nueva para entrega inmediata, vas a encontrar muy pocas opciones. La escasez de oferta nueva suele empujar los precios hacia arriba, convirtiendo a la preventa (compra sobre planos) en la mejor opción para ganar valorización desde el día uno.

Fuente: La Galería Inmobiliaria.



Seguros Bolívar: Garantía Estructural y Construcción Sostenible

La formalidad del sector se vio fortalecida en 2025 mediante la protección del patrimonio. Bajo el amparo del **Seguro Decenal**, se resguardaron **71.156 unidades de vivienda**, garantizando la estabilidad de las obras frente a posibles fallas estructurales.

Esta póliza está diseñada para proteger a los compradores de vivienda nueva frente a la ruina o amenaza de ruina ocasionada por errores de diseño, defectos en los materiales o fallas en la ejecución de la obra, brindando mayor seguridad jurídica y confianza en el mercado inmobiliario.

En paralelo, la sostenibilidad dejó de ser un nicho en 2025 para volverse la norma: más de la mitad de la oferta VIS protegida cuenta hoy con **certificaciones ambientales** como **EDGE o LEED**, lo que asegura no solo un menor impacto ecológico sino ahorros operativos para los futuros propietarios en servicios públicos.

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA
DE COLOMBIA
VIGILADO

SEGUROS
BOLÍVAR 

Seguros Comerciales Bolívar S.A

Vivienda usada

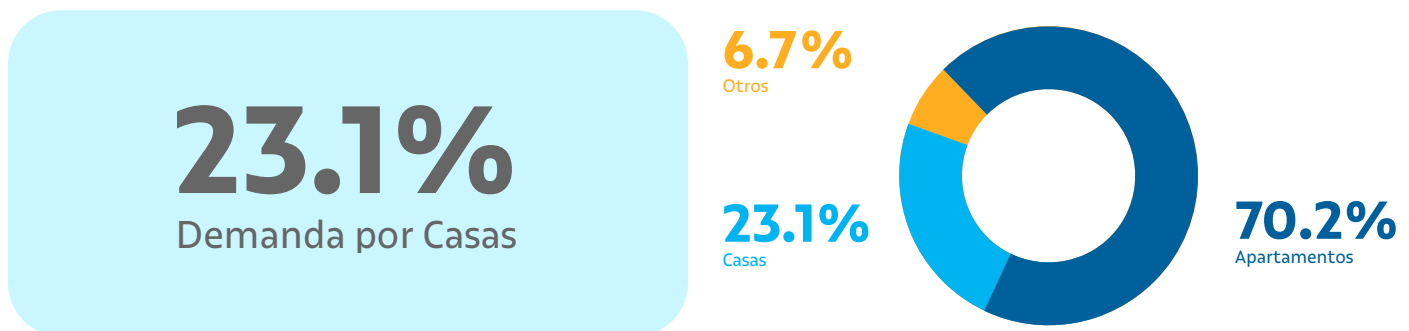
El activo refugio por excelencia

Ante la menor oferta de vivienda nueva terminada, el **70% de la demanda** se volcó hacia el mercado del usado. Los colombianos valoran hoy más que nunca la entrega inmediata y los espacios más amplios que ofrece la vivienda de “segunda mano”.

- **Casas usadas:** Lideraron la valorización con un aumento del **9,7%**.
- **Apartamentos usados:** Tuvieron un ajuste del **8,3%**.
- **Ciudades líderes:** Cartagena (+15,7%), Pereira (+12,9%), Manizales (+12,7%).

Radiografía de la vivienda usada

La vivienda de segunda mano se valorizó un **9.7%** en promedio durante 2025, convirtiéndose en el activo de entrega inmediata predilecto.



Preferencias en el Mercado de Usados: El Dominio de los Apartamentos

Al analizar la composición de la demanda en el mercado de usados, se observa una marcada preferencia por la propiedad horizontal. El **70,2% de los interesados se inclinó por apartamentos**, mientras que el **23,1% buscó casas**. El resto de la demanda (6,7%) se distribuyó en otras tipologías.

Esta concentración en apartamentos refleja la prioridad del comprador por ubicaciones céntricas, mayor seguridad y menores costos de mantenimiento en áreas urbanas consolidadas.

Tiempos de venta: se redujeron. La menor oferta de vivienda nueva terminada aceleró la rotación del inventario usado disponible.

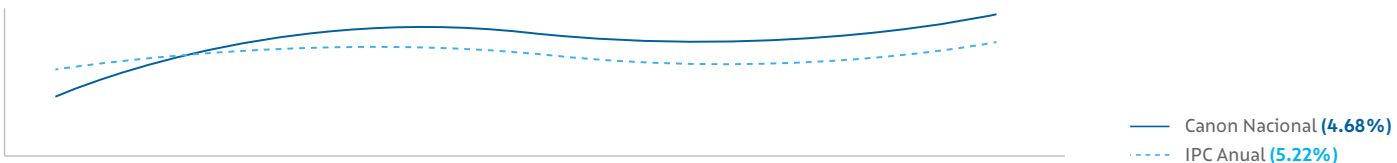
Consejo para compradores: La vivienda usada ofrece un precio por metro cuadrado más competitivo que la nueva. Para quienes buscan rentabilidad inmediata (poner el inmueble en arriendo), el usado sigue siendo el “negocio seguro” de 2026.

El auge del arriendo

Colombia como nación de arrendatarios

Colombia vive una transformación social profunda. Por primera vez, hay más hogares viviendo en arriendo **(7,3 millones)** que en propiedad propia **(7,1 millones)**. El mercado del arriendo moviliza cerca de **\$60 billones de pesos anuales**.

El indicador ELDRI muestra un hito de estabilidad: la convergencia del incremento del canon con el IPC nacional en 2025.



Cierre de 2025

El mercado ha encontrado su punto de equilibrio. Para el 2026, se espera que la caída de tasas hipotecarias estabilice aún más el canon al disminuir la presión de compra represada.

Fuente: El Libertador-Davivienda Rent Index (ELDRI) - Cierre 2025.

El indicador **ELDRI (Rent Index)** mostró que en 2025 los cánones de arrendamiento subieron en promedio un **4,68%**, una cifra que se mantuvo por debajo de la inflación, lo que permitió a los inquilinos mantener su capacidad de pago.

Top ciudades en aumento de canon:

- **Pereira:** (+12,9%).
- **Cartagena:** (+10%).
- **Bogotá:** (+8,2%).

En arriendo, se disparó la demanda por apartaestudios: las búsquedas pasaron del 2,8% al 5,7% en un año. Jóvenes profesionales, estudiantes y nómadas digitales —principalmente en Bogotá y Medellín— priorizan ubicación céntrica y precio eficiente, prefiriendo 30 m² bien ubicados sobre apartamentos más grandes y alejados.

Fuente: El Libertador-Davivienda Rent Index (ELDRI); DANE; Ciencuadras.

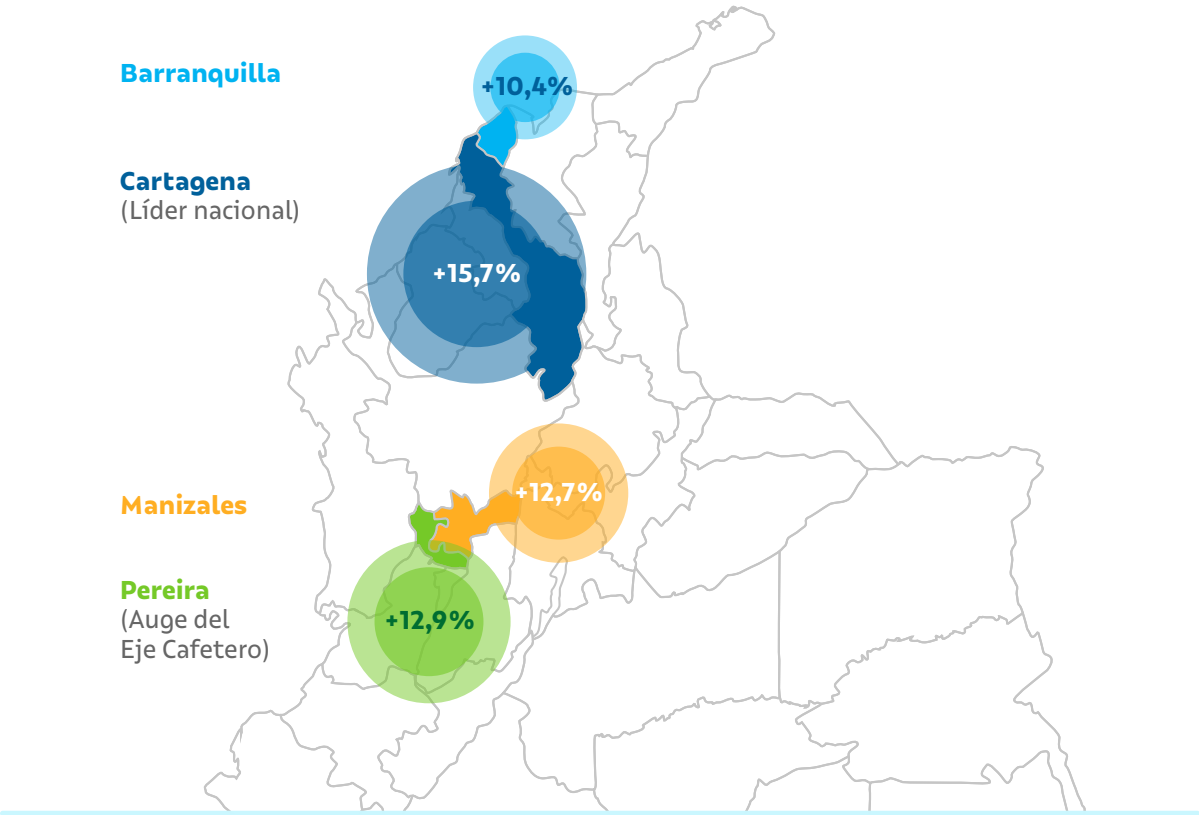
Radiografía de la vivienda usada

Lo que busca	Tendencia	Por qué lo hace
Para Arrendar	Apartaestudios	Presupuesto ajustado y necesidad de independencia.
Para Comprar	Casas Usadas	Precio del m ² más barato que el apartamento nuevo.
Antigüedad	0-5 Años	No quiere remodelar; busca amenidades (Club House).

Ranking regional

Las ciudades con mayor valorización

No todo el país se valorizó igual. Las ciudades turísticas e intermedias fueron las grandes ganadoras del 2025, mostrando mayor valorización en el mercado de lo usado:



Ciudad	Valorización 2025	Factor Clave
Cartagena	+15,7%	Auge de renta corta y vivienda turística.
Pereira	+12,9%	Migración interna y calidad de vida (Eje Cafetero).
Medellín	+11,0%	Gentrificación y demanda extranjera.
Bogotá	+8,3%	Crecimiento estable, refugio de valor.

¿Dónde invertir? Si buscas valorización a largo plazo, el Caribe y el Eje Cafetero son los polos de desarrollo. Medellín, por su parte, se mantiene como el hub preferido para rentas cortas y nómadas digitales.

Fuente: Fedelonjas / Análisis Cien cuadrados.

El nuevo mapa digital: el liderazgo de Medellín

Una de las revelaciones de 2025 es el cambio en el protagonismo de la oferta digital. **Medellín lideró la participación con un 21,1%**, superando a Bogotá, que concentró el 18,5%.

Este fenómeno se explica por la alta rotación de inventario y el auge de la ciudad como ‘hub’ para nómadas digitales y rentas de corta estancia. El ‘Top 5’ de visibilidad inmobiliaria lo completan **Cali (7,6%), Envigado (6,5%) y Barranquilla (4,8%)**, destacando el crecimiento de municipios aledaños que ofrecen una oferta competitiva frente a las capitales principales.

Top 5 ciudades (participación digital)



Fuente: Análisis CienCuadras.

Efecto salario mínimo 2026

El gran choque de costos

Este es el dato más crítico para el 2026: el aumento del Salario Mínimo Legal Vigente (SMLV) fue del **23,6%**, una cifra históricamente alta frente a la inflación del **5,10%**.

- **Impacto en VIS:** Al mantenerse indexado el precio de la VIS al SMLV, la Vivienda de Interés Social sube de precio automáticamente en la misma proporción. Esto puede afectar a miles de familias cuyos créditos se basan en precios de 2025.
- **Costos de Administración:** Los edificios y conjuntos verán incrementos del 20% al 25% en sus cuotas mensuales de administración (basadas en salarios de vigilancia y aseo), mientras que el canon de arrendamiento solo podrá subir el 5,10% por ley.
- **Advertencia para propietarios:** Tus gastos fijos subirán más que tus ingresos por arriendo. Es vital optimizar el mantenimiento para no perder rentabilidad.

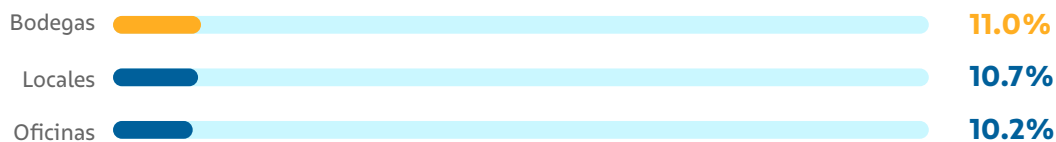
Sector no residencial

Locales, oficinas y bodegas

El sector de locales, oficinas y bodegas busca su estabilización operativa tras años de alta volatilidad.

Mercado no residencial

Variación Anual Cánones (%)



Auge Logístico

Las bodegas en el Caribe (Barranquilla/Cartagena) lideran el crecimiento debido al auge del E-commerce. Las oficinas de grado A regresan con fuerza gracias a la necesidad de espacios colaborativos sostenibles.

Fuente: II Informe Trimestral 2025 Ciencuadras - El Libertador.

Oficinas

Pese al “trabajo remoto”, las oficinas han mantenido un crecimiento saludable, especialmente en ciudades intermedias que se están volviendo hubs de servicios.

- **Variación estimada:** –3% a –5% en promedio en ciudades principales.

Bogotá, el mercado más grande, muestra un crecimiento más moderado (+7,1% en el II Trimestre), lo que indica que la oferta en la capital está más estabilizada frente a la demanda. Solo los edificios clase A+ en zonas premium (como el Centro Internacional de Bogotá o El Poblado en Medellín) lograron mantener cánones estables.

Locales comerciales (retail)

En 2025, el consumo de los hogares se recuperó más lento de lo previsto. Muchas familias aún tenían deudas altas y seguían enfrentando precios elevados en servicios y gastos básicos, lo que limitó su capacidad de gasto.

Este contexto obligó a muchos comercios a renegociar sus contratos de arriendo, buscando reducciones o mejores condiciones para sostener sus negocios.

Sin embargo, la situación fue distinta en los centros comerciales con alto flujo de personas en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali. Allí, los locales mejor ubicados lograron mantener precios estables o aumentos leves (entre 1% y 2%), especialmente los locales pequeños —menores a 100 m²— dedicados a servicios y comercio esencial, que siguen siendo los más demandados.

Top Ciudades (Las “joyas” del comercio):

- **Cartagena:** +14,1%. Es la ciudad con mayor disparo en precios de locales, impulsada por el turismo y la gentrificación comercial.
- **Pereira:** +11,9%. El Eje Cafetero sigue siendo un imán de consumo.
- **Cali:** +10,5%. Muestra una recuperación comercial sólida.

Mercado no residencial 2026: Promedio vs Oportunidad regional
(Variación anual canon - II Trimestre 2025)

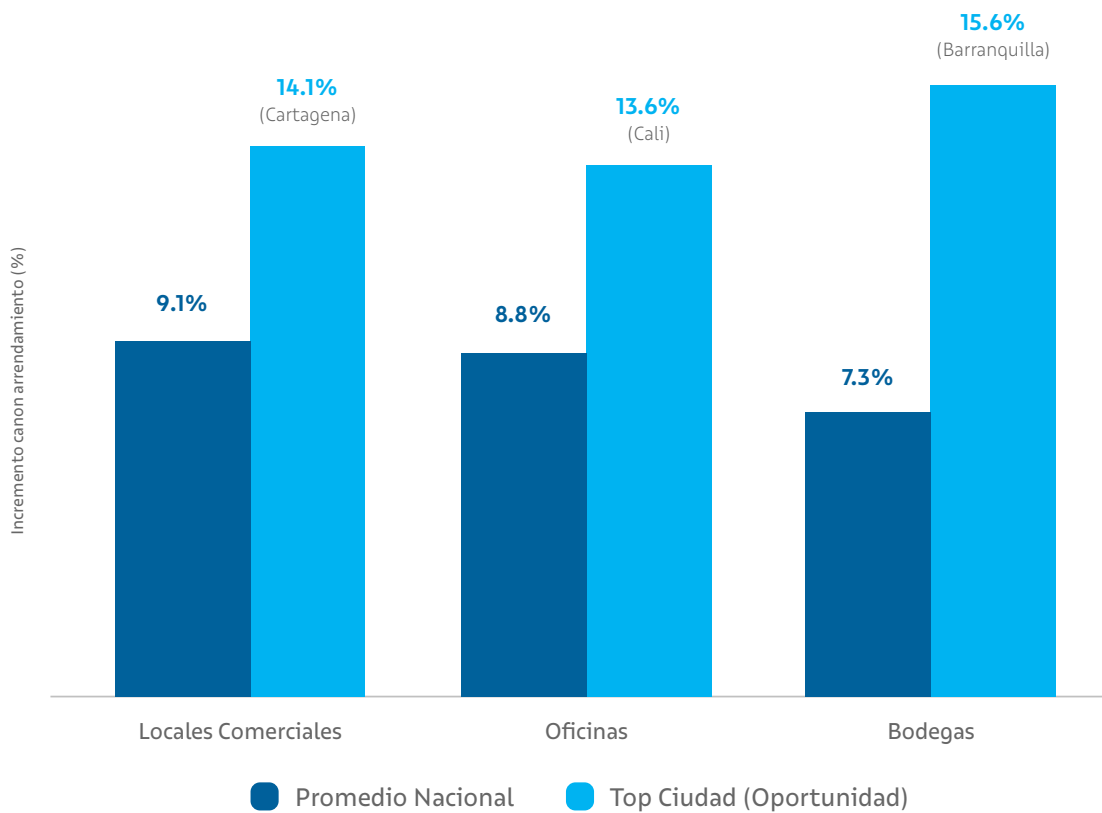


Tabla Comparativa: Incremento Cánones de Arrendamiento
(Cierre 2025) Fuente: Índice ELDRÍ (El Libertador - Davivienda)

Tipo Inmueble	Promedio Nacional	Ciudad Líder (Oportunidad)
Locales Comerciales	+9,1%	Cartagena (+14,1%) Turismo
Oficinas	+8,8%	Cali (+13,6%) Nuevos Hubs de Servicios
Bodegas	+7,3%	Barranquilla (+15,6%) Logística y Nearshoring
Vivienda (Apts)	+10,4%	Pereira / Medellín

(Nota: En Cartagena, el local comercial vuela, pero la bodega se frenó frente a Barranquilla).

Bodegas / Logística

Tendencia: Resiliencia y ligero crecimiento en los cánones.

- **Variación estimada:** +2% a +4% anual.

Este fue el único segmento con desempeño positivo claro. La expansión del e-commerce, la regionalización de cadenas de suministro y la inversión en centros de distribución impulsaron la demanda de bodegas modernas (>10,000 m²) en corredores logísticos como Mosquera, Funza, Rionegro y Yumbo.

La escasez de inventario de alta especificación permitió a los propietarios aplicar ajustes por encima de la inflación.

El espacio físico comercial recuperó terreno en contra del auge digital:

- **Locales:** Crecieron un 9,1% en cánones de arrendamiento.
- **Oficinas:** Subieron un 8,8%, especialmente en segmentos de alta gama (clase A+).
- **Bodegas:** Crecieron un 7,3%, impulsadas por la logística portuaria de Barranquilla (+15,6%).

Conclusión estratégica: Si el objetivo es generar ingresos mensuales por arriendo, hoy las mejores oportunidades están en bodegas en Barranquilla y locales comerciales en Cartagena, donde la demanda supera la oferta y los cánones crecen con mayor fuerza.

En cambio, en Bogotá el mercado cumple un rol más defensivo: es ideal para conservar valor y proteger el patrimonio en el tiempo, pero ofrece un menor potencial de crecimiento acelerado en los ingresos por arriendo.

Financiamiento y crédito

¿Es momento de comprar?

A pesar del ajuste de tasas en enero de 2026, el panorama es mejor que hace dos años.

- **Consejo:** Si vas a comprar, busca el crédito hipotecario en pesos para tener cuotas fijas.
- **Estrategia:** Muchas familias están optando por la compra sobre planos para dar tiempo a que las tasas bajen antes de la entrega final del inmueble.

Fuente: Visión Davivienda.

Seguros Comerciales Bolívar S.A

Seguro de hogar en Colombia

VIGILADO
SUPERINTENDENCIA FINANCIERA
DE COLOMBIA

SEGUROS
BOLÍVAR



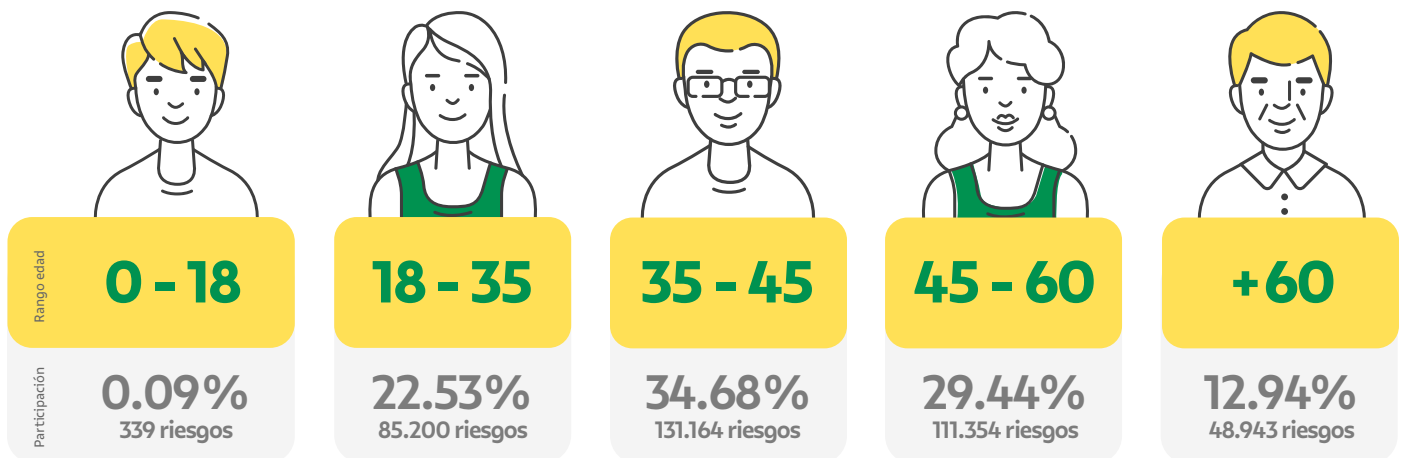
Seguro de hogar en Colombia

Durante 2025, el Seguro de Hogar de Seguros Bolívar fue adquirido principalmente por personas de entre **35 y 45 años**, seguidas por el segmento de **45 a 60 años**. Este patrón de aseguramiento refleja una fuerte concentración en la población en etapa de mayor productividad y consolidación de vivienda.

A nivel territorial, la mayor participación se concentró en **Bogotá D.C.**, con un **51%** del total de riesgos, seguida por Antioquia (14%), Valle del Cauca (9%) y Atlántico (5%), evidenciando una sólida penetración en los principales centros urbanos y económicos del país.

1. Seguro de hogar por edad

El perfil de edad muestra que el seguro es una prioridad para los adultos jóvenes y de mediana edad.

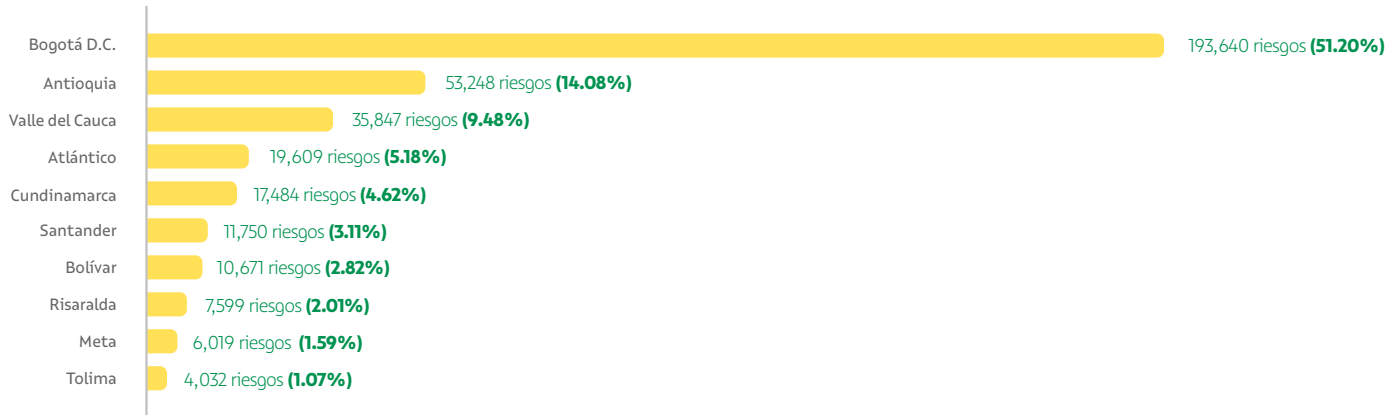


Análisis: El segmento líder es el de **35-45 años**, lo que sugiere que el seguro de hogar está estrechamente vinculado al momento de adquisición de la primera o segunda vivienda. A diferencia de años anteriores, se observa una participación muy relevante del grupo de **18-35 años (22.5%)**, indicando que las nuevas generaciones están entrando al mercado de aseguramiento, probablemente impulsadas por créditos hipotecarios jóvenes.

Esta información hace referencia al perfil del cliente con Seguro de hogar voluntario a corte junio de 2025.

2. Top 10 Seguro de hogar por departamentos

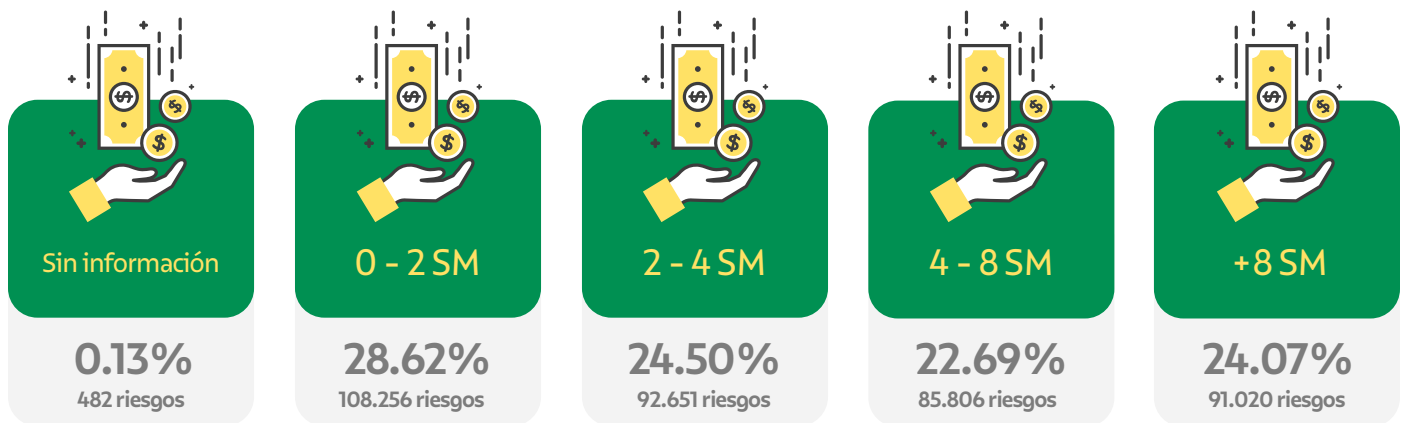
La distribución geográfica está altamente centralizada en las zonas con mayor desarrollo inmobiliario.



Análisis: La dominancia de **Bogotá (51.2%)** es absoluta, concentrando más de la mitad de la operación nacional. Llama la atención que la suma de los primeros tres departamentos (Bogotá, Antioquia y Valle) representa el **74.7%** del total, lo que marca un reto de expansión para la aseguradora en regiones intermedias donde el mercado aún es incipiente.

3. Seguro de hogar por ingresos

La base de clientes se divide principalmente entre los extremos de la escala salarial.

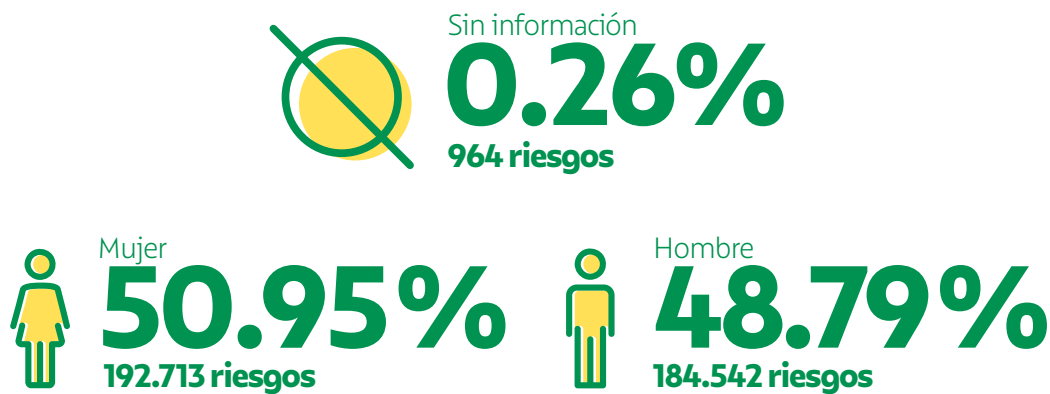


Análisis: Existe una notable participación del segmento de menores ingresos (**0-2 SM con el 28.6%**), lo cual está fuertemente correlacionado con el producto **Hipotecario** (seguros obligatorios para vivienda de interés social). Por otro lado, el segmento de altos ingresos (**> 8 SM**) mantiene una cuota sólida del **24%**, representando el mercado de seguros voluntarios y viviendas de estratos altos.



4. Seguro de Hogar por Sexo

La toma de decisiones en el hogar se encuentra equilibrada, con una ligera inclinación hacia el segmento femenino.



Análisis: La diferencia de apenas un **2%** a favor de las mujeres confirma que el seguro de hogar es un producto transversal. Sin embargo, el liderazgo femenino (**50.9%**) sugiere que las mujeres desempeñan un rol protagónico en la gestión de la seguridad patrimonial de la familia, siendo un público objetivo clave para campañas de fidelización.

Conclusiones

El año de la oferta interrumpida

El balance de 2025 deja realidades contundentes que debes tener en cuenta para entender el mercado actual:

- **Rebote asimétrico y liderazgo No VIS:** El mercado cerró con **150.957 unidades vendidas (+21,5%)**. Lo sorprendente fue el protagonismo del segmento **No VIS con un crecimiento del +29,5%**, demostrando que la clase media-alta reaccionó más rápido a la baja de tasas que los estratos populares.
- **La paradoja del “Gap” constructivo:** Existe una desconexión crítica; mientras las ventas subieron, las iniciaciones de obra cayeron entre un **16% y un 28%**. Se vendió mucho más de lo que se construyó, lo que garantiza un déficit de inventario para entrega inmediata en 2026.
- **El usado es el nuevo estándar:** Ante los altos precios de lo nuevo, el usado capturó el **70% de la demanda** y se valorizó un **9,7%**. El comprador hoy prefiere “metros reales ya” sobre promesas futuras costosas.
- **Colombia, país de inquilinos:** Se confirmó un cambio cultural profundo: ya hay más hogares viviendo en arriendo (**7,3 millones**) que propietarios (**7,1 millones**).
- **El fenómeno del Micro-Living:** La demanda por unidades menores a **40 \$m²\$ (apartaestudios)** se duplicó. La rentabilidad por metro cuadrado más alta del país se concentra ahora en estos espacios eficientes.
- **Descentralización y remesas:** La rentabilidad migró de Bogotá hacia **Cartagena, Barranquilla y Pereira**, ciudades que ofrecieron retornos superiores al promedio de la capital. Además, el flujo de más de **USD 13.000 millones en remesas** fue el combustible silencioso que sostuvo la compra de vivienda en regiones como el Eje Cafetero.
- **Resiliencia en oficinas y bodegas:** Las oficinas Premium subieron sus cánones un **8,8%** por la baja vacancia, mientras que las bodegas en la Costa Caribe “volaron” con aumentos del **15%** gracias al efecto del nearshoring.

Hoja de ruta

Estrategia Inmobiliaria 2026

El 2026 no será un año de volumen, sino de gestión de margen. Aquí tienes las cinco acciones clave para navegar con éxito este escenario de escasez:

1. Gestión de cartera y “salvamento” (Prioridad Q1)

El aumento histórico del **23,6% en el salario mínimo (SMLV)** sube automáticamente el precio de la vivienda VIS. **Tú debes auditar urgentemente** los cierres financieros de los clientes que separaron en 2024, ya que muchos no podrán cubrir el nuevo valor. Gestiona subsidios o reubica familias en unidades de menor precio para evitar desistimientos masivos.

2. Capitalizar la escasez de producto

Si tienes inventario terminado (nuevo o usado), tienes el poder de negociación: **puedes subir el precio**. En el mercado de arriendos, tu prioridad debe ser rotar inquilinos; podrías no renovar automáticamente al IPC si el mercado te permite recolocar el inmueble con un **aumento del 12% o 15%** con un cliente nuevo.

3. Foco en nichos de alta rentabilidad

- **No Residencial:** Apuesta por bodegas logísticas en Barranquilla/Cartagena o locales en zonas turísticas.
- **Residencial:** La opción más ganadora es comprar vivienda usada amplia (los “huesos” del mercado), remodelarla y dividirla en apartaestudios modernos. Es la única forma de ganarle margen a los altos costos de la construcción nueva.

4. Eficiencia operativa ante el choque de costos

Las cuotas de administración podrían subir alrededor de un **23%** debido a que los costos de vigilancia y aseo están atados al salario mínimo. **Te conviene implementar tecnologías** de edificios inteligentes y eficiencia energética para contener estos gastos y mantener la competitividad de tus inmuebles frente al inquilino.

5. “Timing” financiero: Ojo con las tasas

Se proyecta que las tasas de interés podrían rebotar hacia el **12,8%** a finales de año por presiones inflacionarias. **Acelera tus desembolsos y escrituraciones** durante el primer semestre. No esperes a final de año, porque el crédito podría ser significativamente más caro para tus clientes.

Recuerda: En 2026 ganará quien tenga producto para entrega inmediata y logre blindar sus contratos contra la inflación de costos operativos.

Nota editorial: Este informe integra inteligencia de mercado de CienCuadras y aliados estratégicos para brindar una visión clara y útil del sector inmobiliario colombiano.



ciencuadras.com



EL LIBERTADOR