

17° ESTUDIO DE OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA EN BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

4 de junio de 2025



Oferta y Demanda

de Vivienda y No Habitacionales

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

2025



Contenido

Introducción

Artículos especializados

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

Multifamily en Colombia

El futuro del *Silver Living*

Balance de licitaciones de infraestructura urbana

Panorama macroeconómico

Entorno macroeconómico

Actividad edificadora: vivienda

Balance del mercado de vivienda

Disposición de compra en Bogotá

Disposición de compra en Cundinamarca

Preferencias de los jóvenes en la compra de vivienda

Soluciones habitacionales para el adulto mayor

Demanda potencial de vivienda

Proyecciones 2025-2026

Tendencias demográficas y necesidades de vivienda

Oportunidades para industriales y comerciantes

Subsidios de vivienda en la región

Tendencias en la búsqueda digital de vivienda

Preferencias de los hogares en la región

Actividad edificadora: no residencial

Introducción

Oferta no residencial

Estudio del mercado de oficinas

Estudio del mercado industrial

Estudio del mercado de retail

Disponibilidad de suelo en Bogotá

Balance de planes parciales

Glosario

Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

¿Qué
quieren los
jóvenes?

7

Soluciones
habitationales
para el adulto
mayor

8

Proyecciones

Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

¿Qué
quieren los
jóvenes?

7

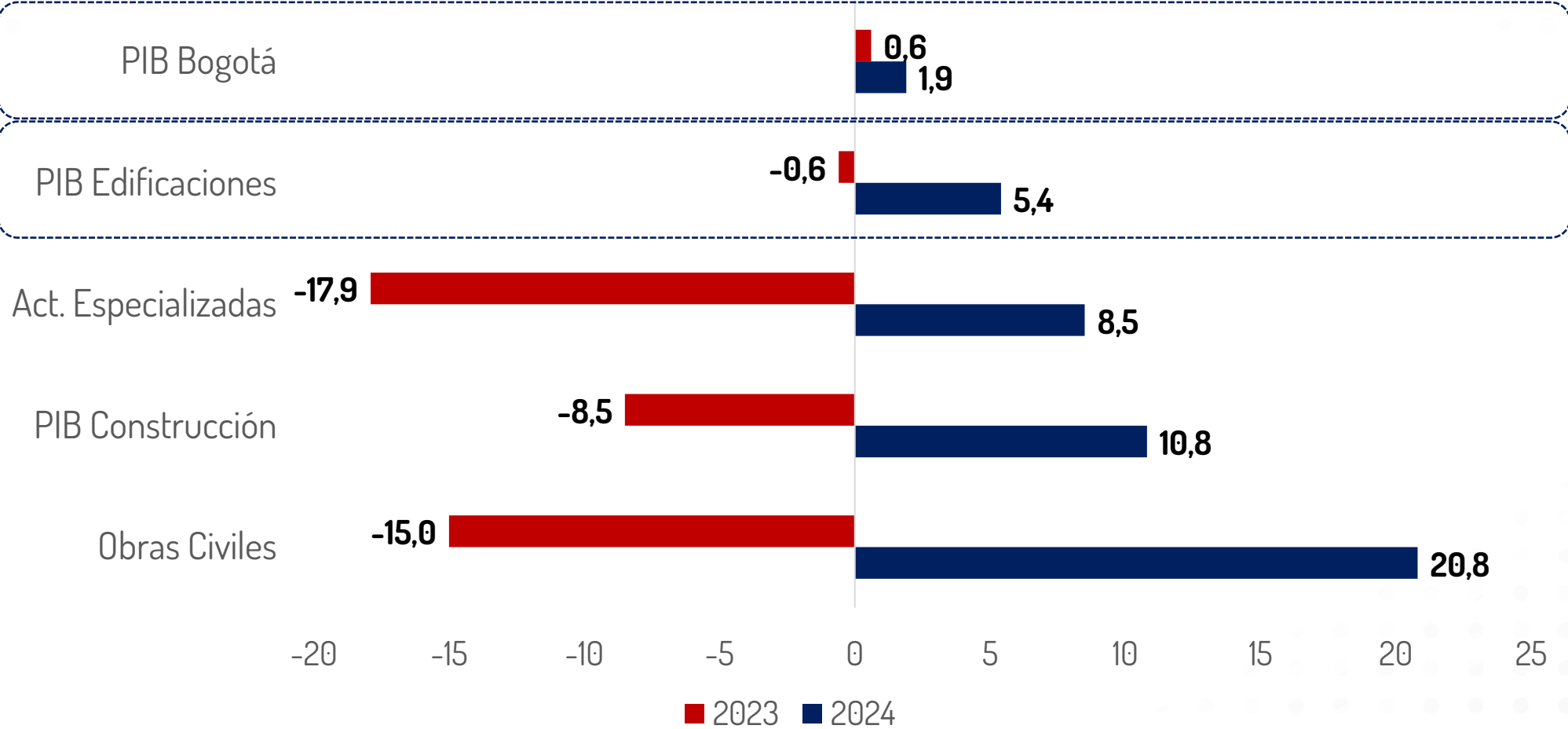
Soluciones
habitacionales
para el adulto
mayor

8

Proyecciones

Producto Interno Bruto (PIB) – Bogotá D.C

Variación % anual – Precios constantes

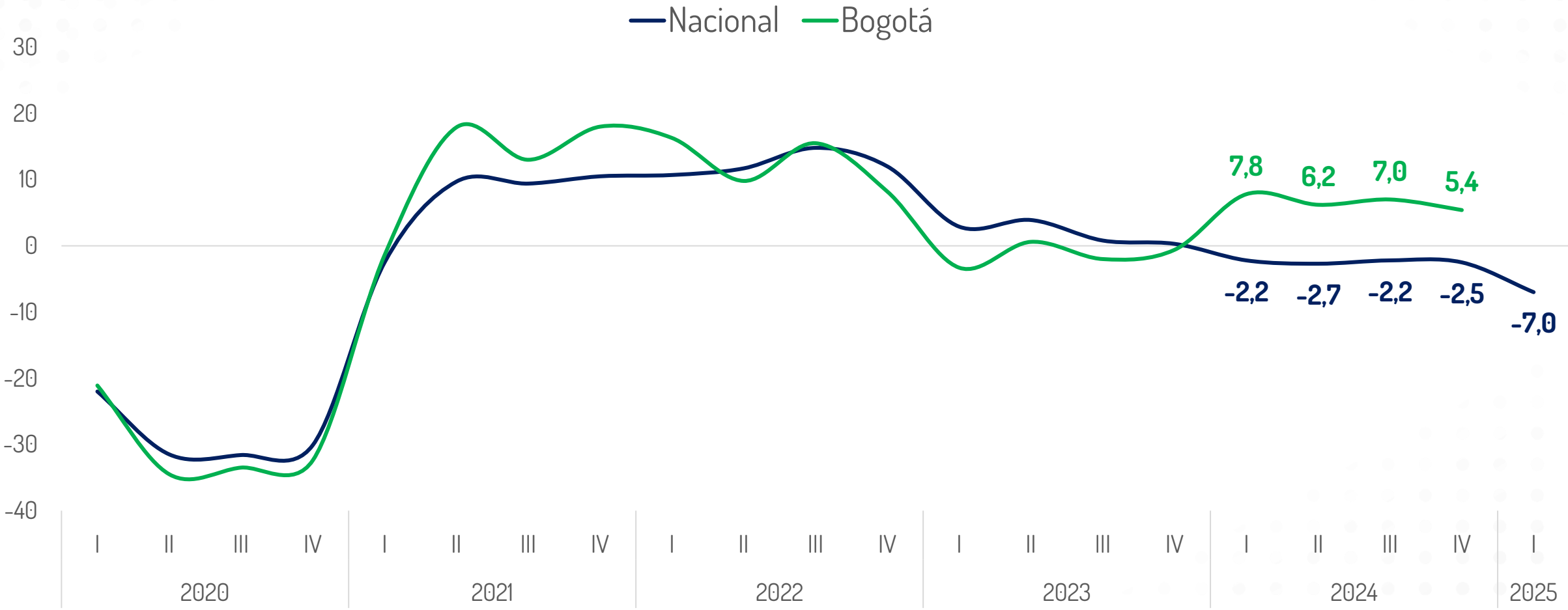


Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en el Dane



Producto Interno Bruto subsector edificaciones Bogotá D.C

Variación % año corrido – Precios constantes

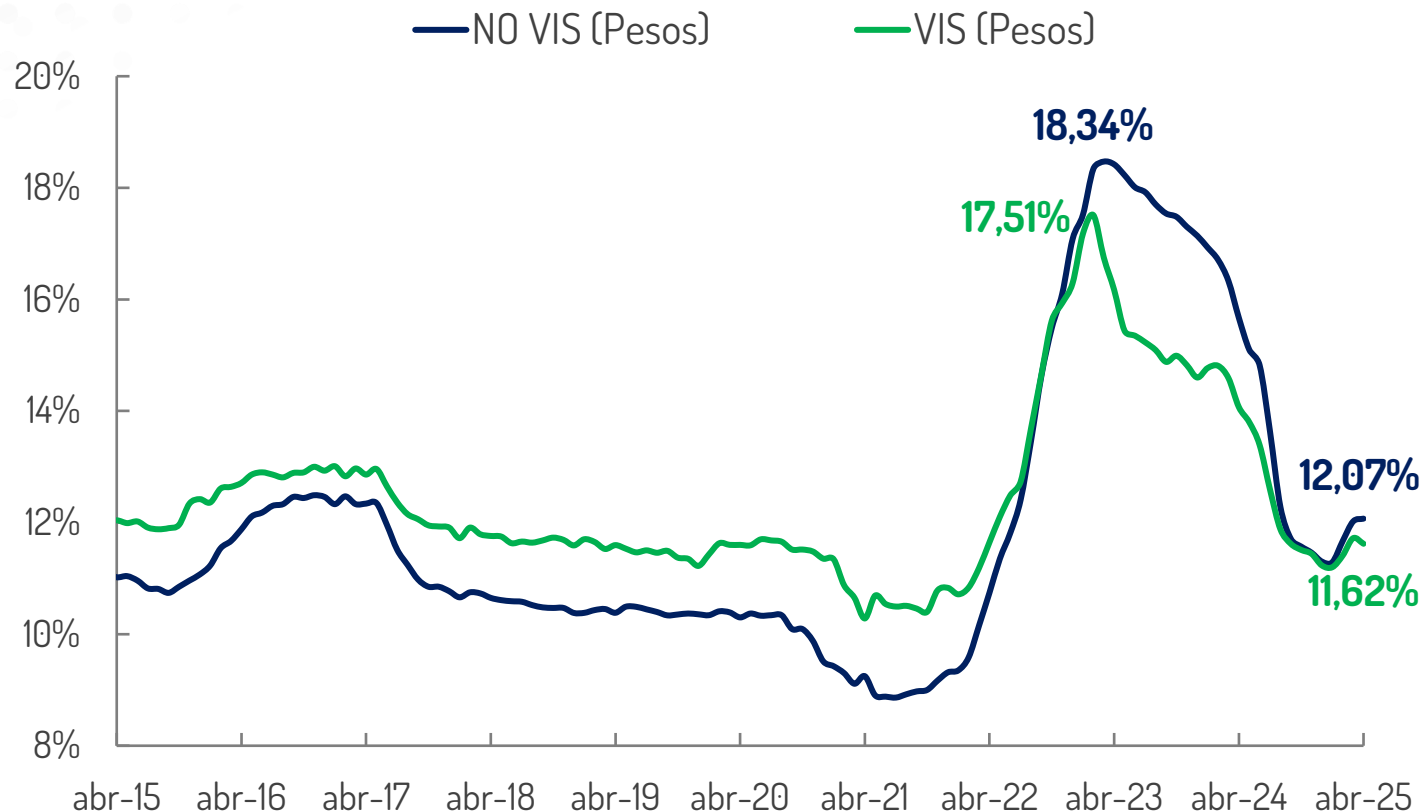


Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en el Dane



Tasas de interés hipotecarias

Tasa promedio mensual



Tasas promedio mensuales

Abril 2025 vs febrero 2023
(punto más alto)

VIS

-5,89

Puntos
porcentuales

No VIS

-6,27

Puntos
porcentuales

Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

¿Qué
quieren los
jóvenes?

7

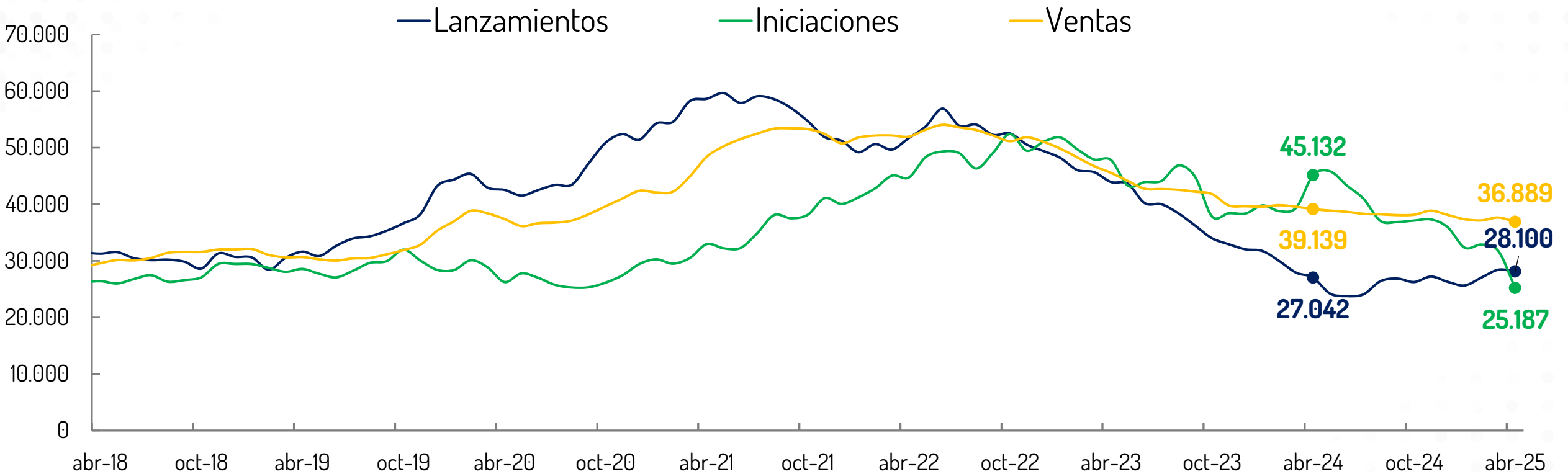
Soluciones
habitationales
para el adulto
mayor

8

Proyecciones

Lanzamientos, Iniciaciones y Ventas en Bogotá

Acumulados doce meses (unidades)



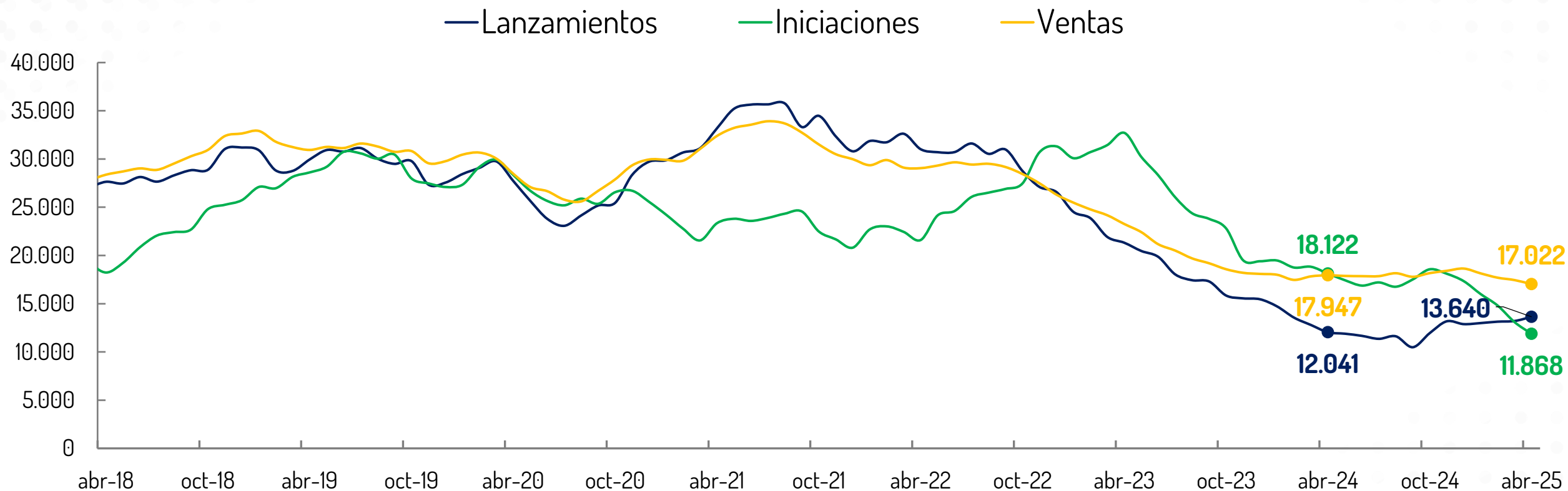
Año acumulado	Lanzamientos	Iniciaciones	Ventas
Mayo 2024 - abril 2025	28.100	25.187	36.889
Var % anual	3,9	-44,2	-5,7

Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en Coordinada Urbana



Lanzamientos, Iniciaciones y Ventas en Cundinamarca

Acumulados doce meses (unidades)



Año acumulado	Lanzamientos	Iniciaciones	Ventas
Mayo 2024 - abril 2025	13.640	11.868	17.022
Var % anual	13,3	-34,5	-5,2

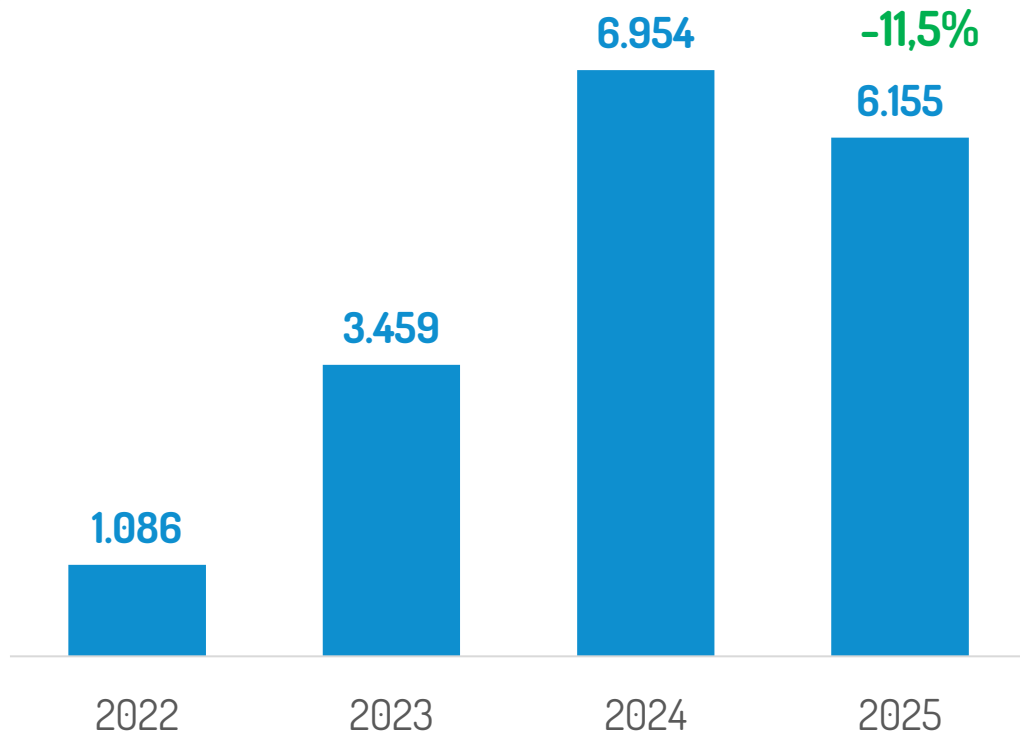
Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en Coordenada Urbana



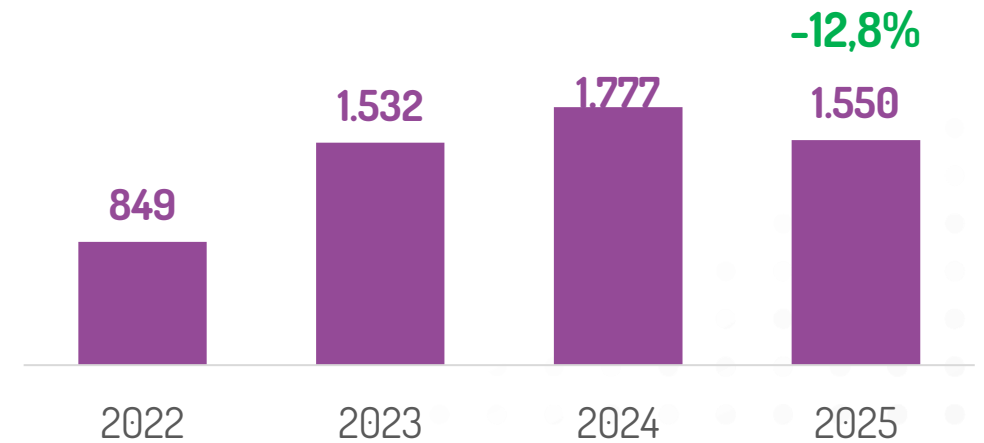
Desistimientos VIS y No VIS – Bogotá D.C

Acumulado doce meses a abril de cada año (unidades)

VIS



No VIS



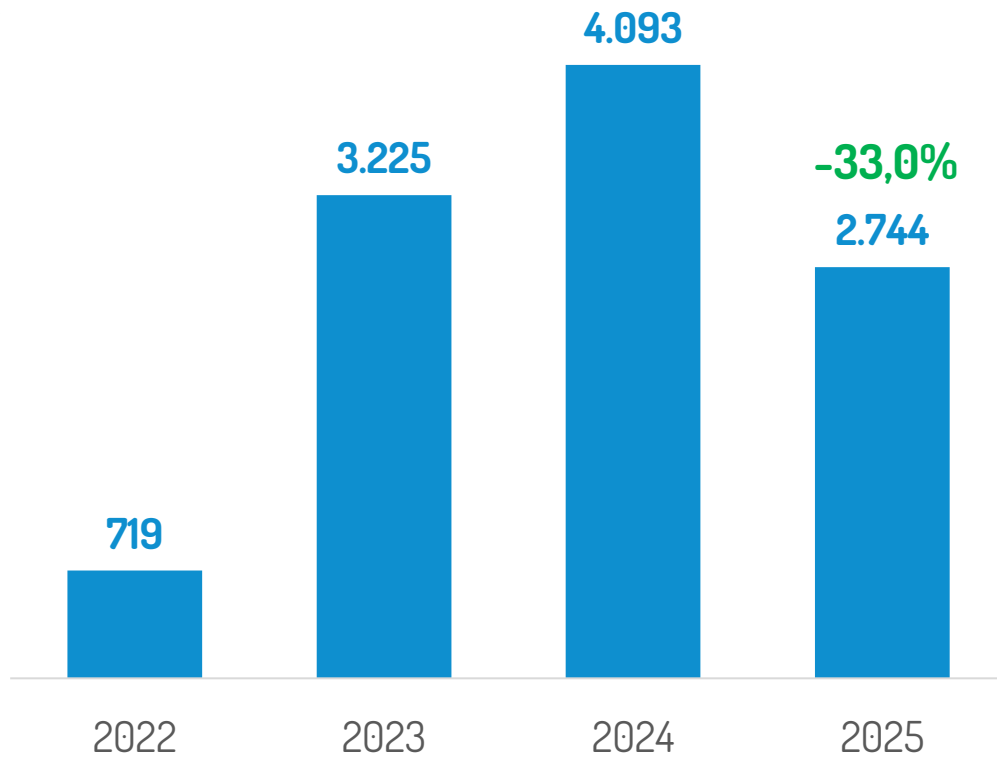
Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en Coordinada Urbana



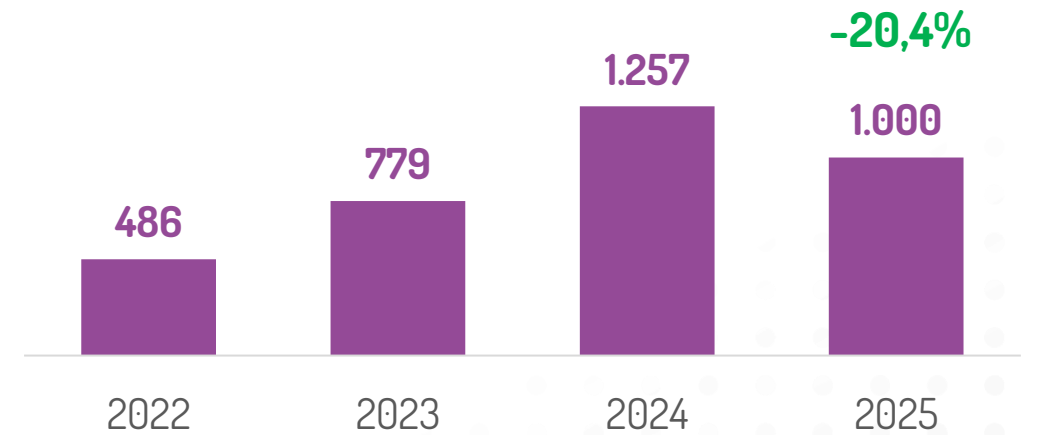
Desistimientos VIS y No VIS – Cundinamarca

Acumulado doce meses a abril de cada año (unidades)

VIS



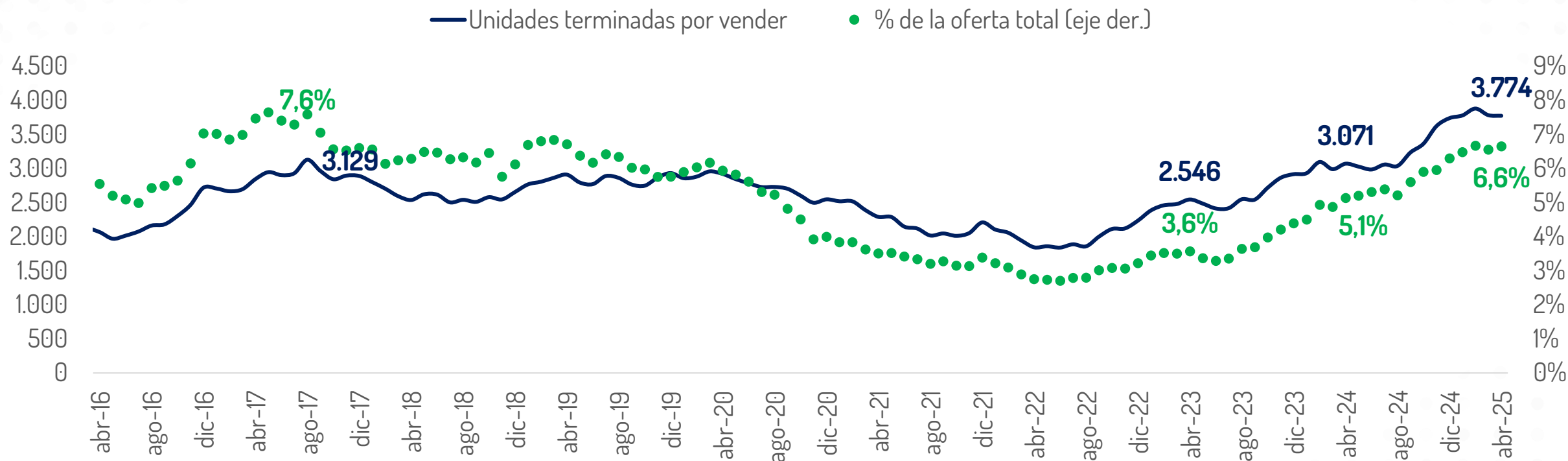
No VIS



Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C,
con base en Coordinada Urbana

Unidades terminadas por vender – Región (Bogotá y Cundinamarca)

Oferta terminada – Porcentaje de la oferta total



Variación anual	Unidades terminadas por vender
abril 2025 vs abril 2024	3.774
Var % anual	22,9

Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

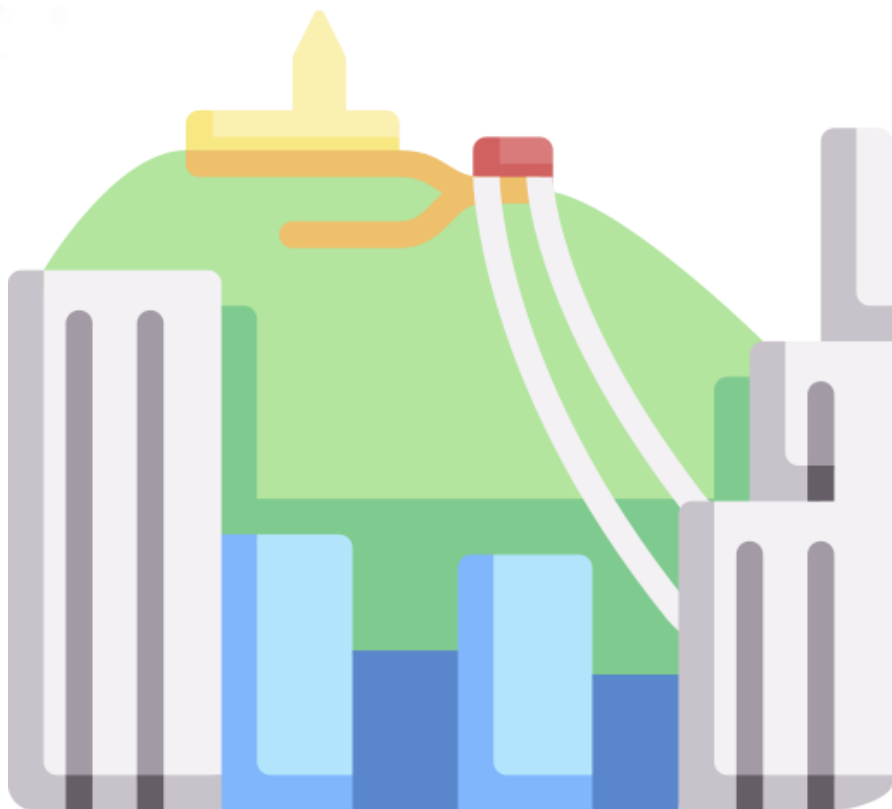
¿Qué
quieren los
jóvenes?

7

Soluciones
habitacionales
para el adulto
mayor

8

Proyecciones

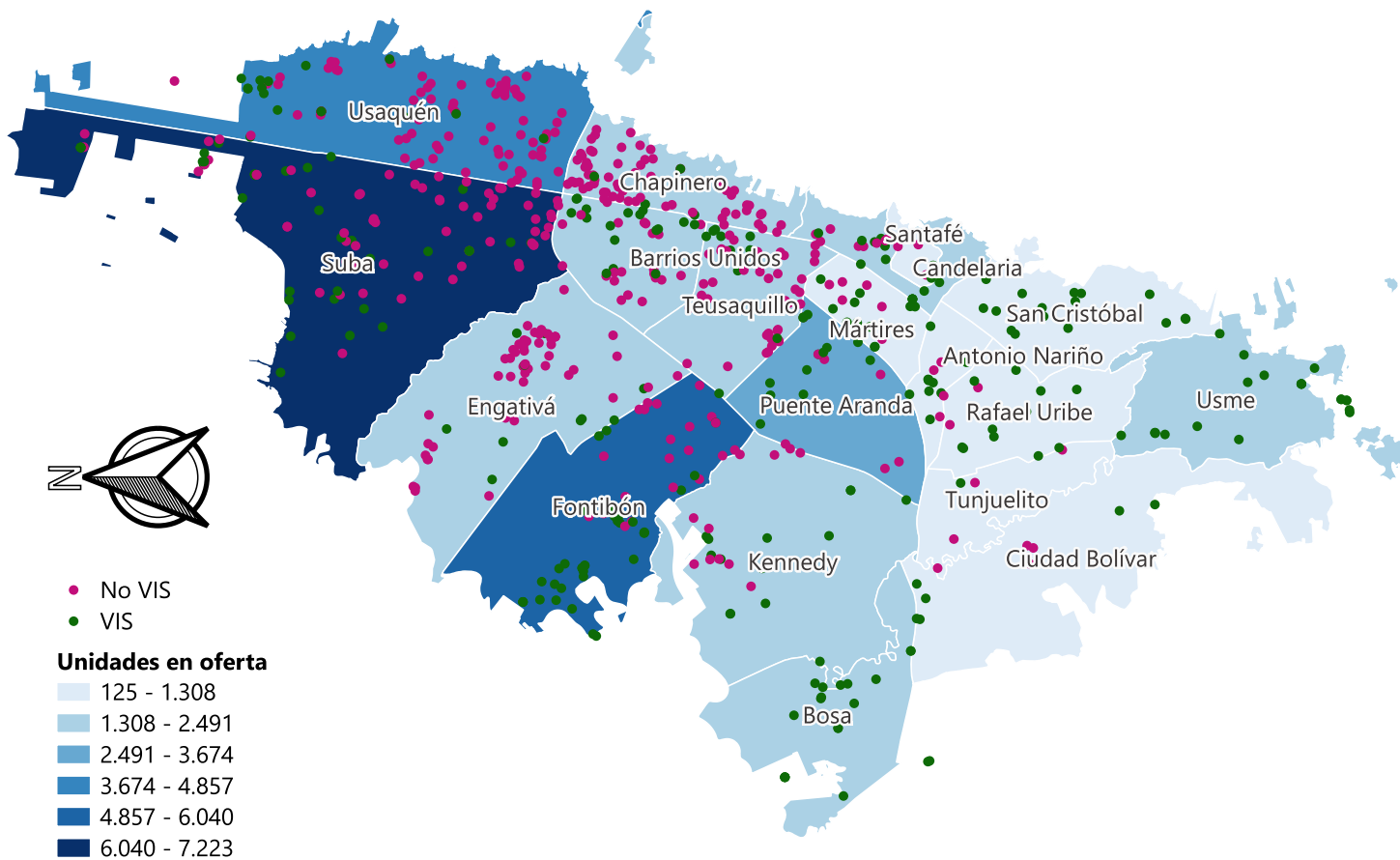


Oferta en Bogotá

Coordenada Urbana 
Sistema de Información Georeferenciada
del Censo Nacional de Edificaciones

61,9% de la oferta de vivienda disponible en Bogotá es de interés social

Oferta disponible por localidad – abril de 2025



● No VIS
● VIS

Unidades en oferta

- 125 - 1.308
- 1.308 - 2.491
- 2.491 - 3.674
- 3.674 - 4.857
- 4.857 - 6.040
- 6.040 - 7.223

Nº de proyectos:

283
VIS



395
No VIS



678
Total

Localidad	Unidades en Oferta			Área total
	VIS	No VIS	Total	
Suba	3.568	3.655	7.223	382.939
Fontibón	3.225	1.639	4.864	242.051
Usaquén	1.089	2.673	3.762	202.509
Puente Aranda	2.857	80	2.937	103.696
Bosa	2.073	0	2.073	95.725
Santa Fe	1.650	381	2.031	69.248
Chapinero	56	1.836	1.892	83.723
Kennedy	939	810	1.749	95.296
Barrios Unidos	769	864	1.633	63.242
Engativá	449	1.164	1.613	83.063
Usme	1.532	0	1.532	74.150
Teusaquillo	559	762	1.321	60.030
Mártires	961	73	1.034	38.488
San Cristóbal	1.004	0	1.004	46.561
Rafael Uribe	954	30	984	41.724
Antonio Nariño	520	11	531	20.012
Ciudad Bolívar	334	0	334	13.639
Candelaria	97	44	141	4.688
Tunjuelito	118	7	125	5.259
Total	22.754	14.029	36.783	1.726.043

Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en Coordinada Urbana



Construyendo MÁS+

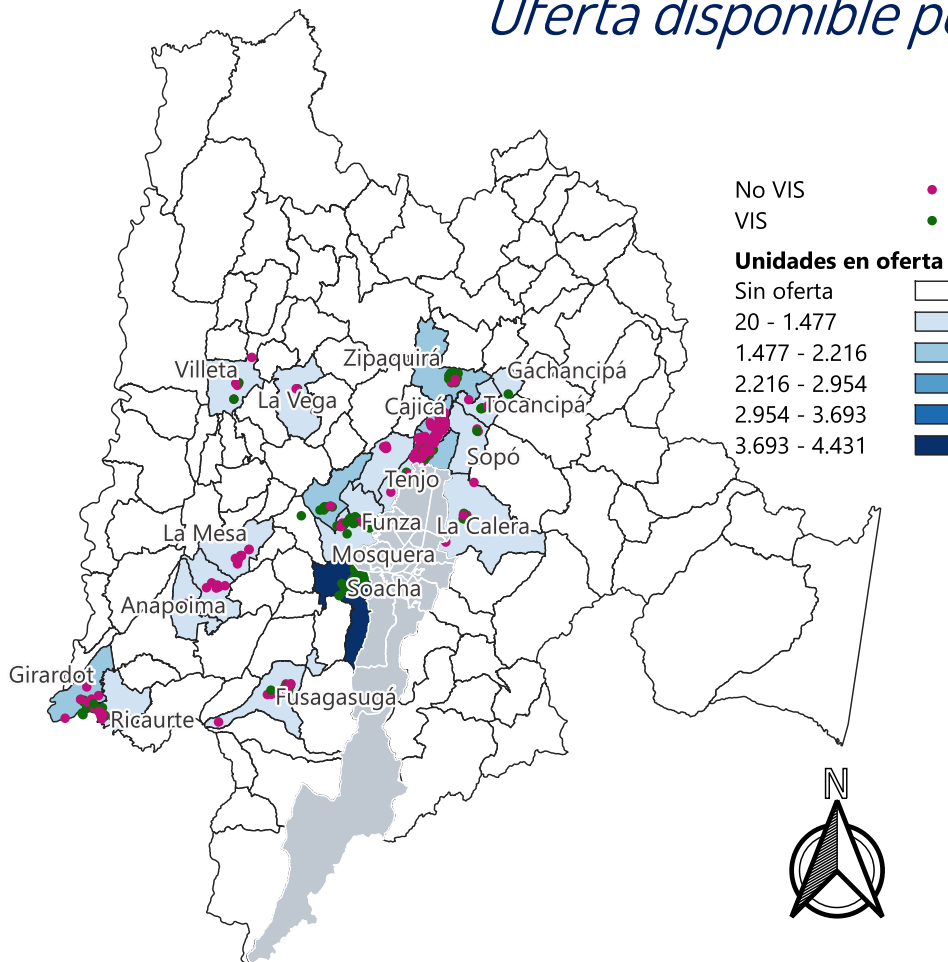


Oferta en Cundinamarca

Coordenada
Urbana 
Sistema de Información Georeferenciada
del Censo Nacional de Edificaciones

66,6% de la oferta de vivienda disponible en Cundinamarca es de interés social

Oferta disponible por localidad – abril de 2025



Nº de proyectos: **167** VIS + **205** No VIS = **372** Total

Municipio	Unidades en Oferta			Área total
	VIS	No VIS	Total	
Soacha	4.427	4	4.431	237.742
Zipaquirá	1.624	573	2.197	123.701
Chía	966	1.001	1.967	130.202
Cajicá	32	1.898	1.930	151.314
Madrid	1.388	254	1.642	89.314
Girardot	1.479	144	1.623	99.065
Fusagasugá	722	732	1.454	98.868
Ricaurte	701	515	1.216	72.481
Mosquera	624	238	862	44.535
Funza	541	183	724	47.671
Villeta	131	272	403	26.672
La Mesa	5	337	342	28.040
La Calera	224	75	299	17.936
Tocancipá	208	14	222	12.566
Sopó	35	124	159	13.143
La Vega	66	75	141	8.620
Cota	2	134	136	14.371
Apulo	112	1	113	7.811
Anapoima	0	73	73	12.259
Tenjo	5	36	41	3.403
Gachancipá	20	0	20	935
Total	13.312	6.683	19.995	1.240.649

Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en Coordenada Urbana



Construyendo MÁS+



Oferta: áreas y estado

Coordenada
Urbana

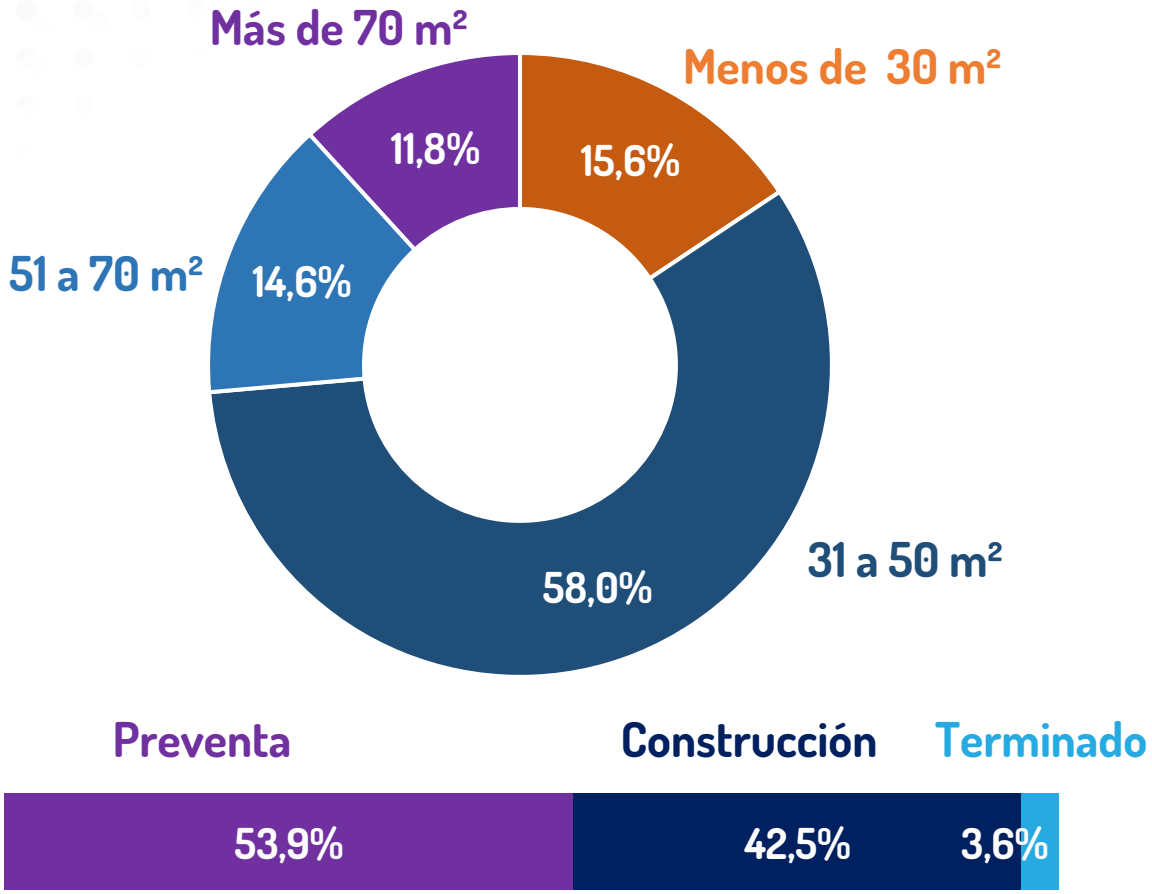
Sistema de Información Georeferenciada
del Censo Nacional de Edificaciones



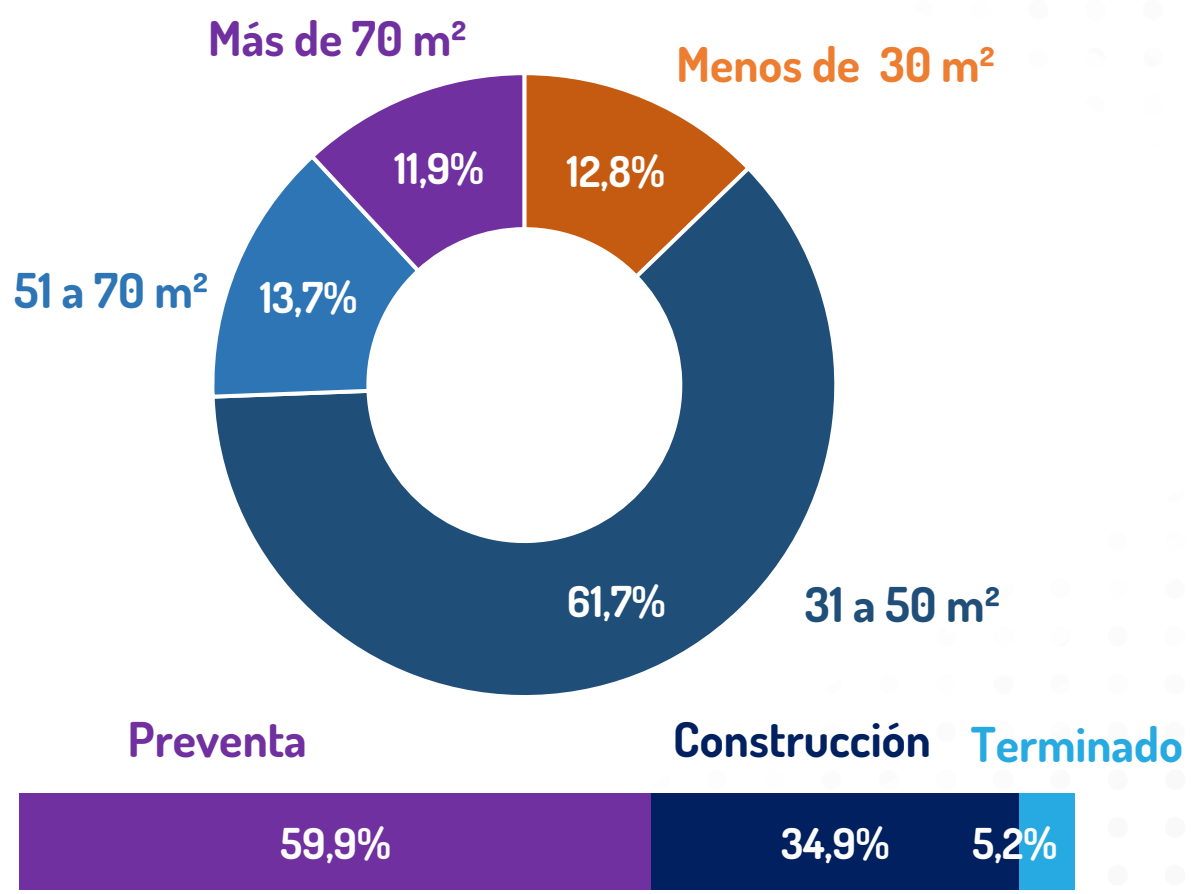
Oferta de vivienda nueva en Bogotá

Áreas y fase - abril de cada año

2024



2025



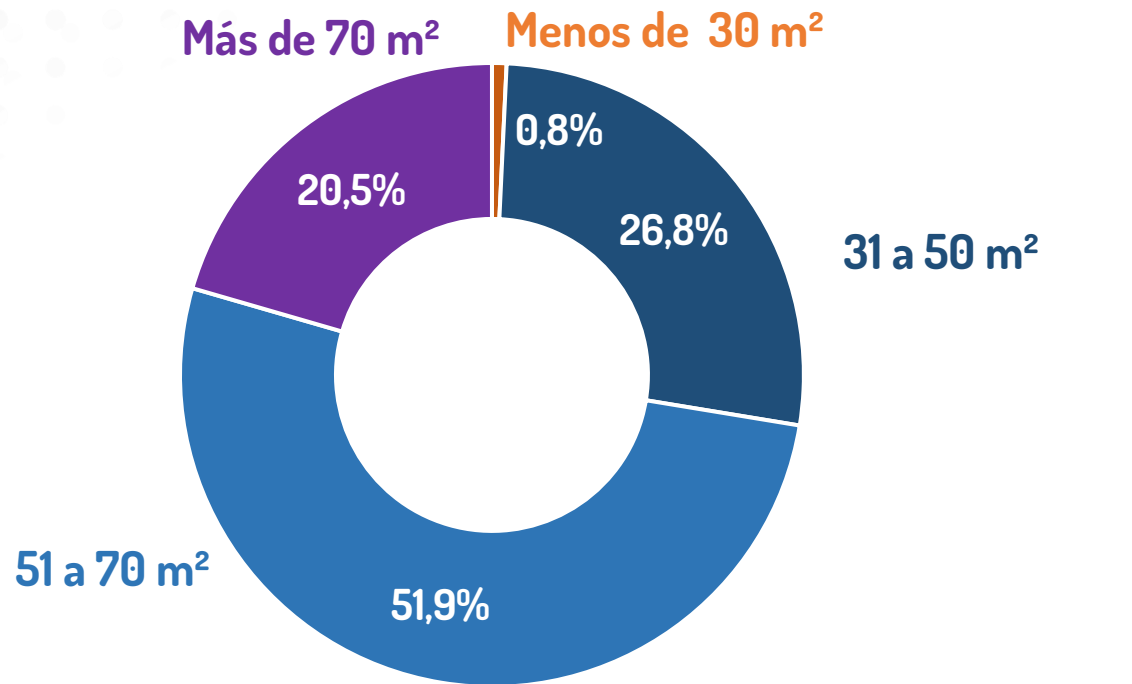
Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en Coordinada Urbana



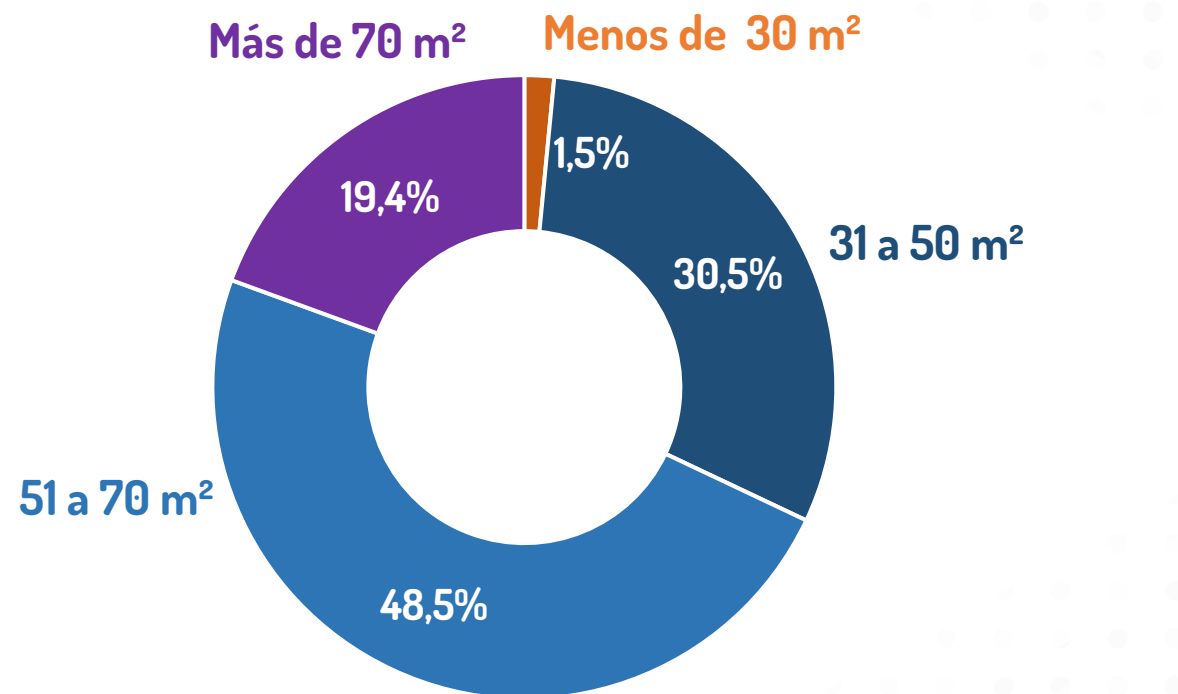
Oferta de vivienda nueva en Cundinamarca

Áreas y fase – abril de cada año

2024



2025



Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C, con base en Coordinada Urbana

Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

¿Qué
quieren los
jóvenes?

7

Soluciones
habitationales
para el adulto
mayor

8

Proyecciones

Ficha Técnica

Meses de recolección: marzo – mayo de 2025

Proveedor: Target Insights Marketing Research

Hogares

Metodología:

Cuantitativa, entrevistas personales por interceptación

Muestra:

1.200 encuestas por interceptación
Margen de error: 2,9%

MUNICIPIOS DE CUNDINAMARCA EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES

- Eje norte: Chía, Cajicá, Tocancipá, Zipaquirá.
- Eje sur: Soacha.
- Eje occidente: Mosquera, Funza, Madrid, Facatativá
- Eje Av. 80: Cota y Tenjo.
- Eje Cundinamarca Cálido: Girardot y Ricaurte



Feria de vivienda

Metodología:

Cuantitativa, entrevistas en feria de vivienda de Camacol B&C - ExpoVivienda

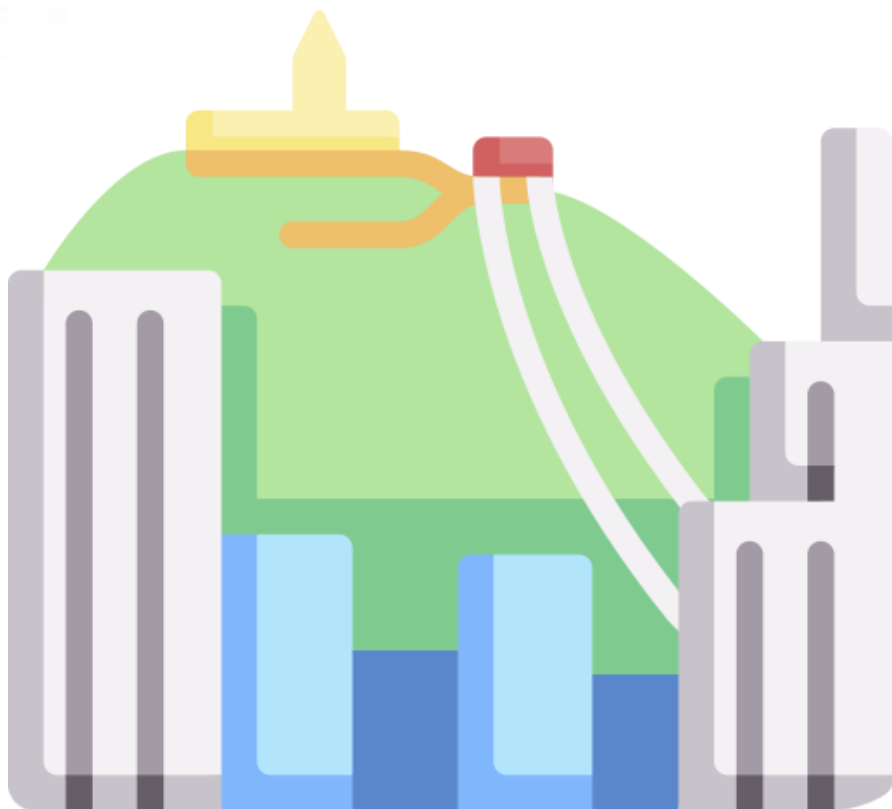
Muestra:

201 encuestas por interceptación

Percepción, Intención y Búsqueda – Hogares

La percepción de los hogares mejoró, mientras que la intención y búsqueda se estabiliza en sus valores de largo plazo

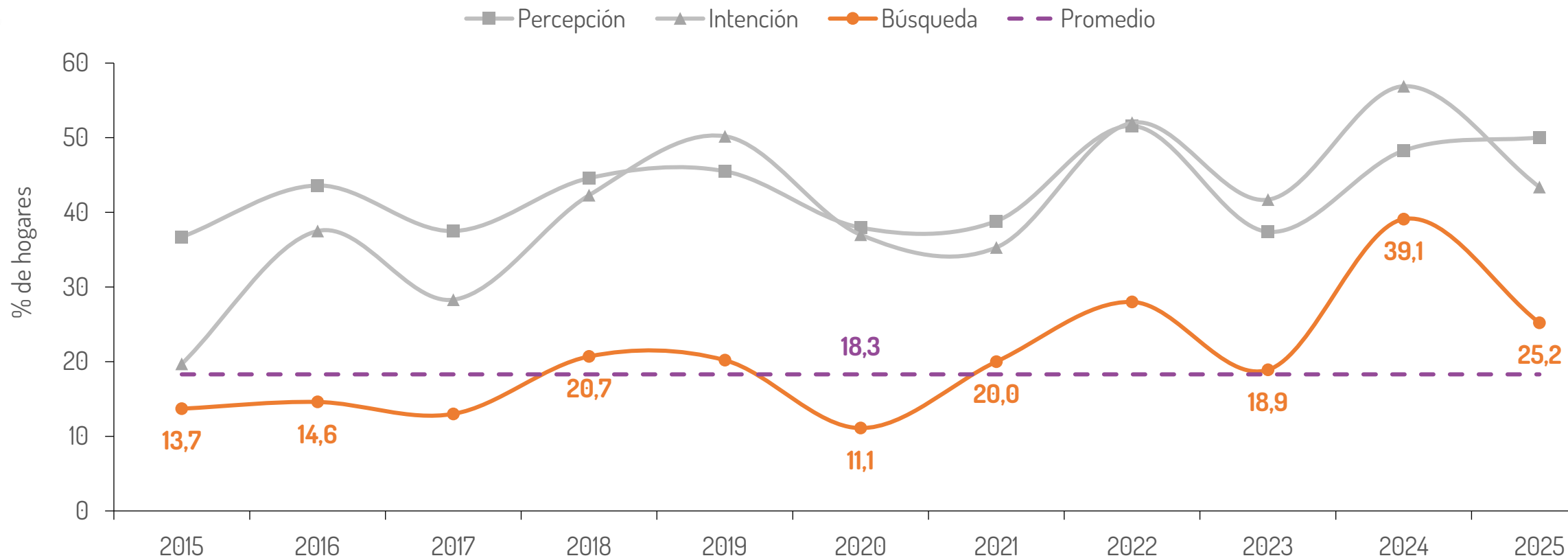
El reto: materializar este interés creciente en ventas efectivas



Resultados para Bogotá

El porcentaje de hogares en proceso de búsqueda disminuyó

¿La persona interesada ya empezó a buscar?
Bogotá - Búsqueda



Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C

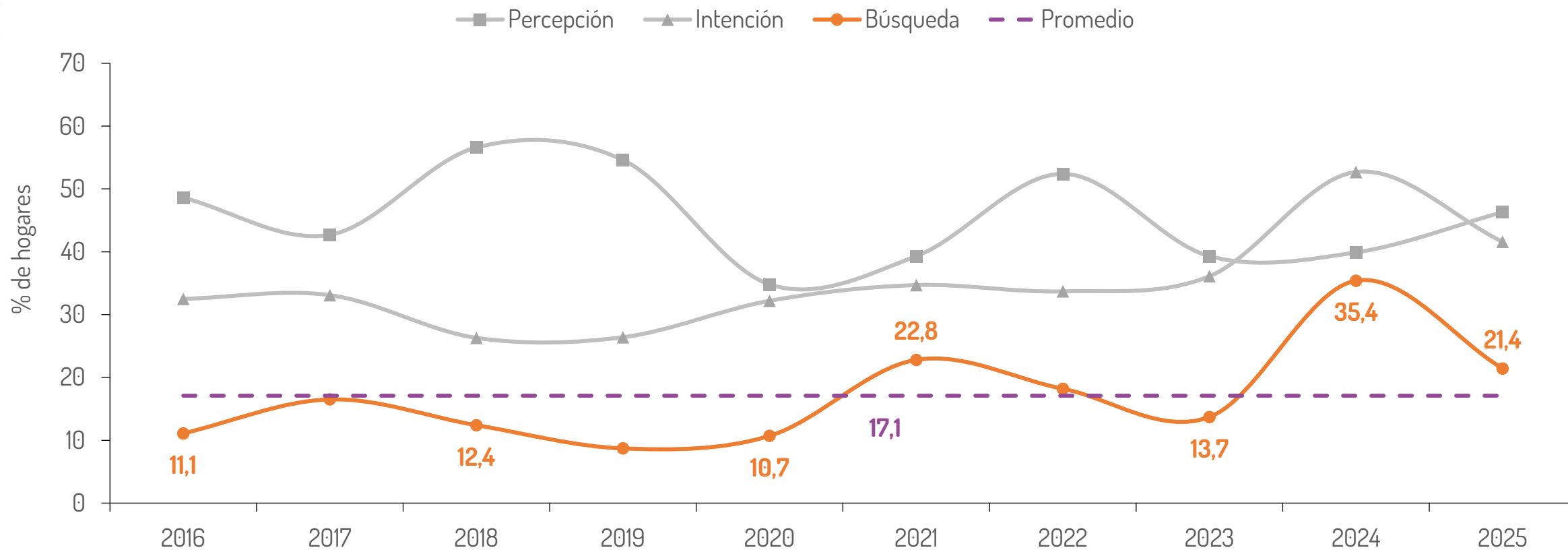


Resultados para Cundinamarca

El 21,4% de los hogares están buscando proyectos con la intención de comprar vivienda

¿La persona interesada ya empezó a buscar?

Búsqueda - Cundinamarca



Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C



Cálculos de la demanda en los próximos 12 meses

Demanda potencial de vivienda

Bogotá y Cundinamarca



101.355 hogares en la región conforman la demanda potencial de vivienda

Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

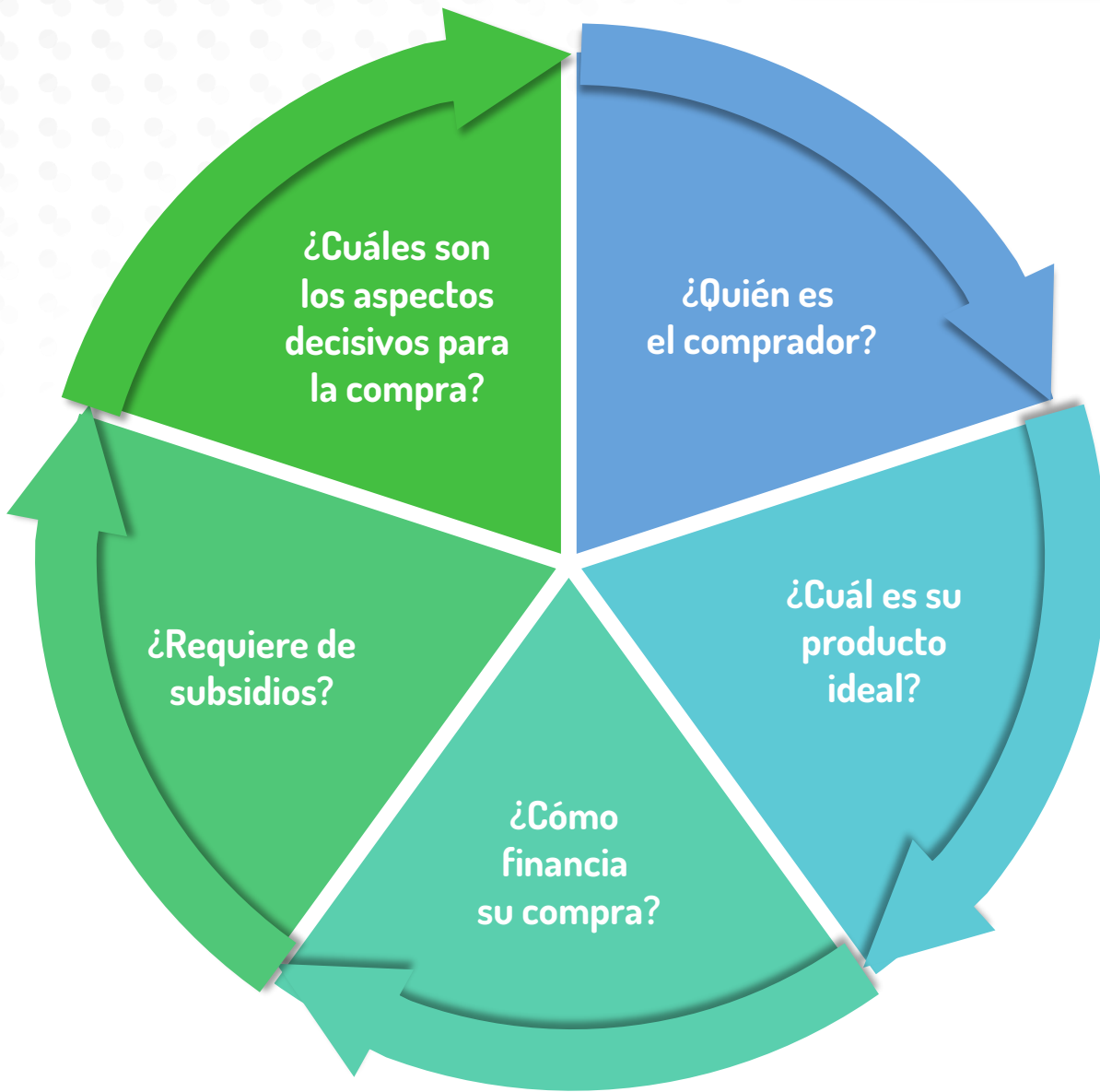
¿Qué
quieren los
jóvenes?

7

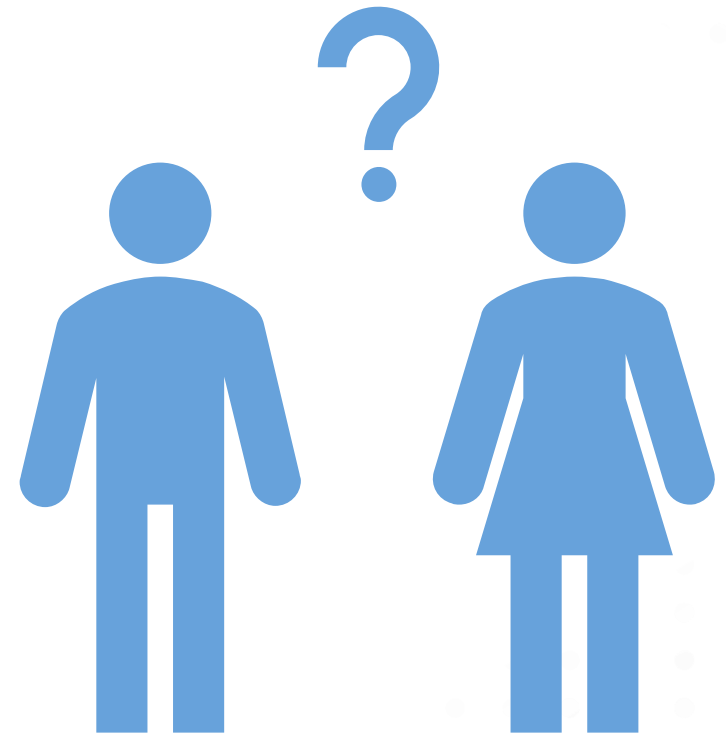
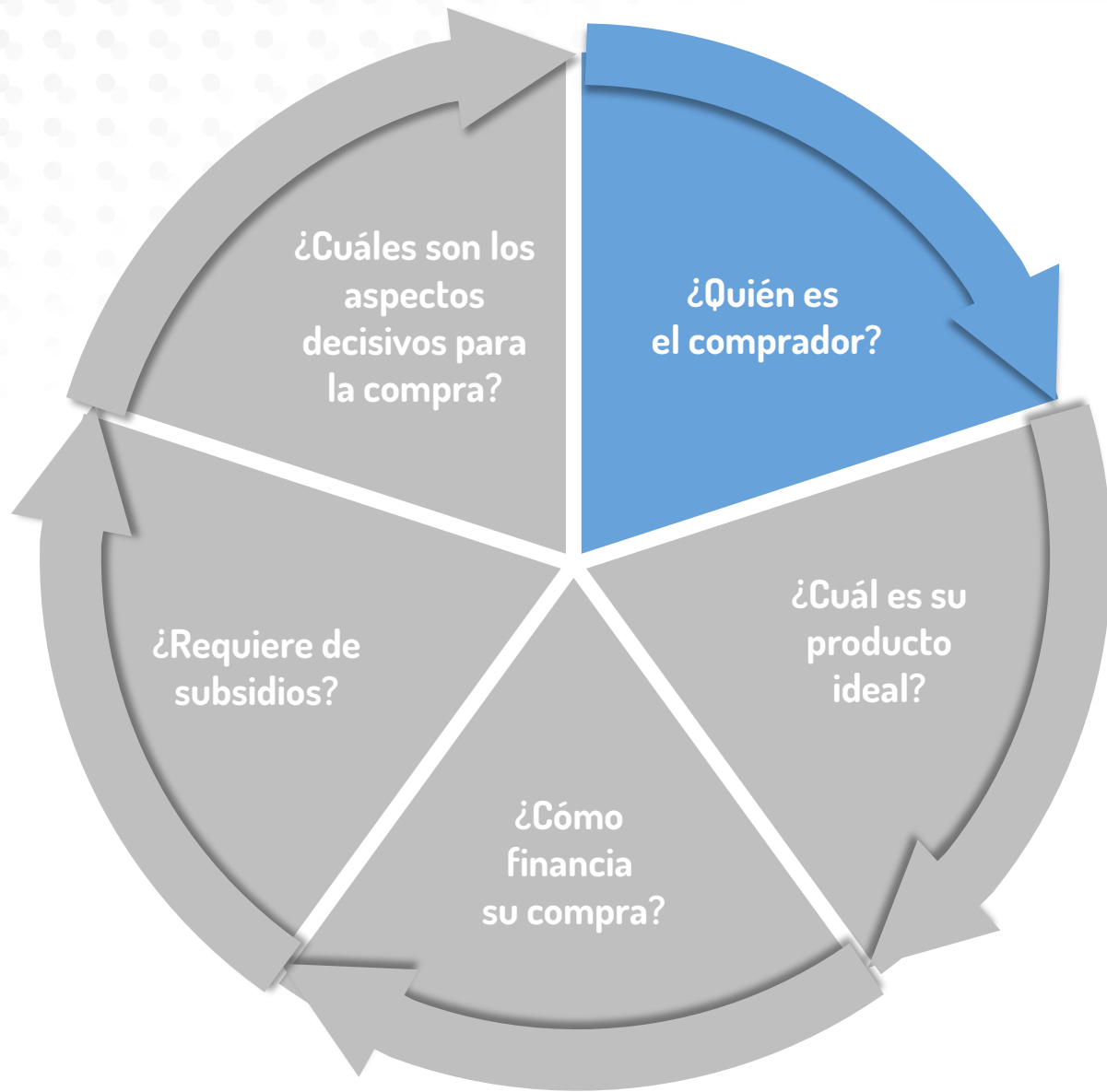
Soluciones
habitacionales
para el adulto
mayor

8

Proyecciones



Características del comprador



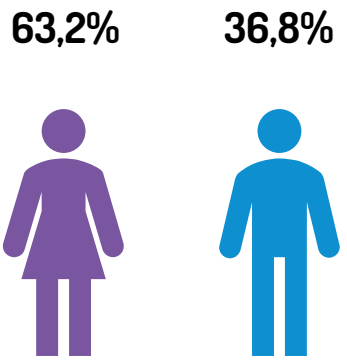
¿Quién es el potencial comprador?

Región (Bogotá y Cundinamarca)

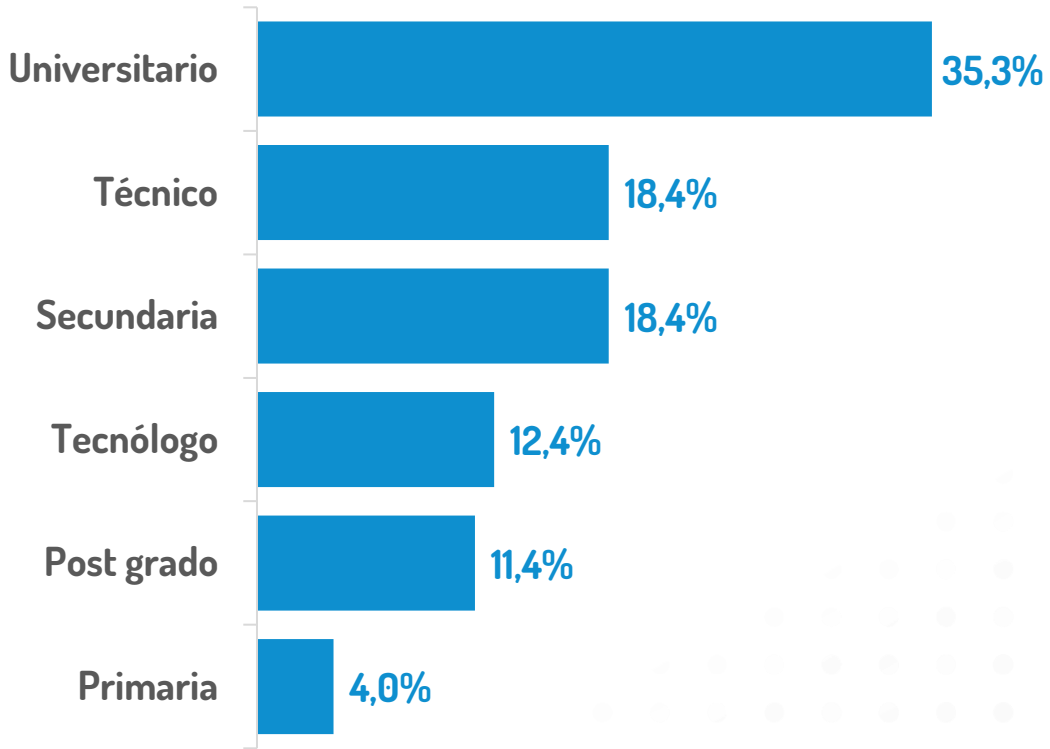
Género - % de hogares



■ Femenino ■ Masculino



Escolaridad - % de hogares



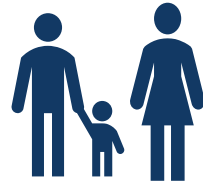
Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C



Conformación de los hogares que buscan vivienda

Región (Bogotá & Cundinamarca)

Perfil del hogar típico - Región
Promedio

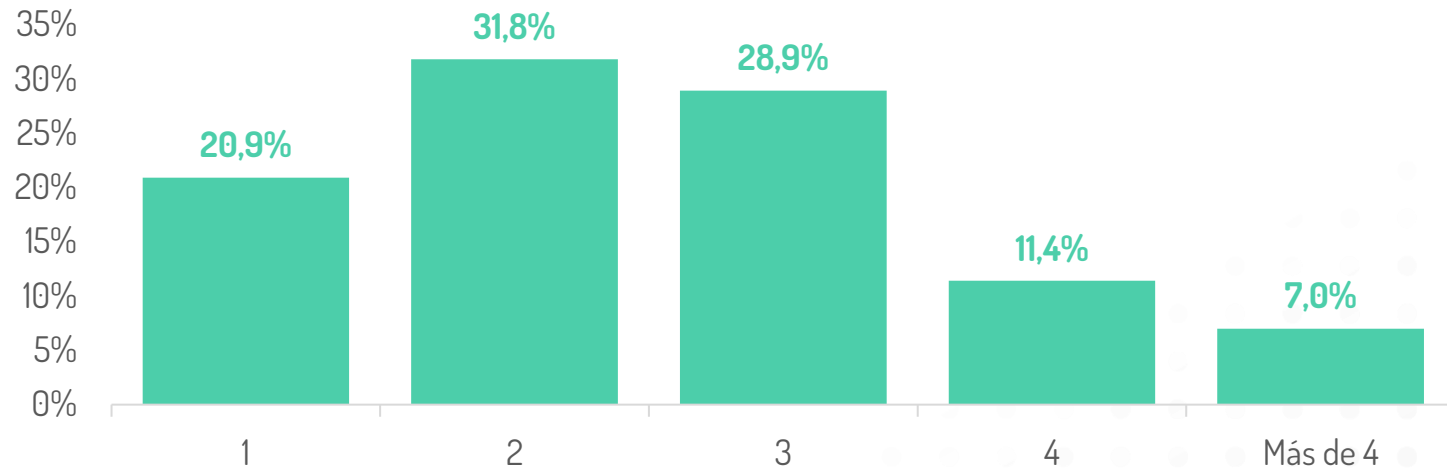


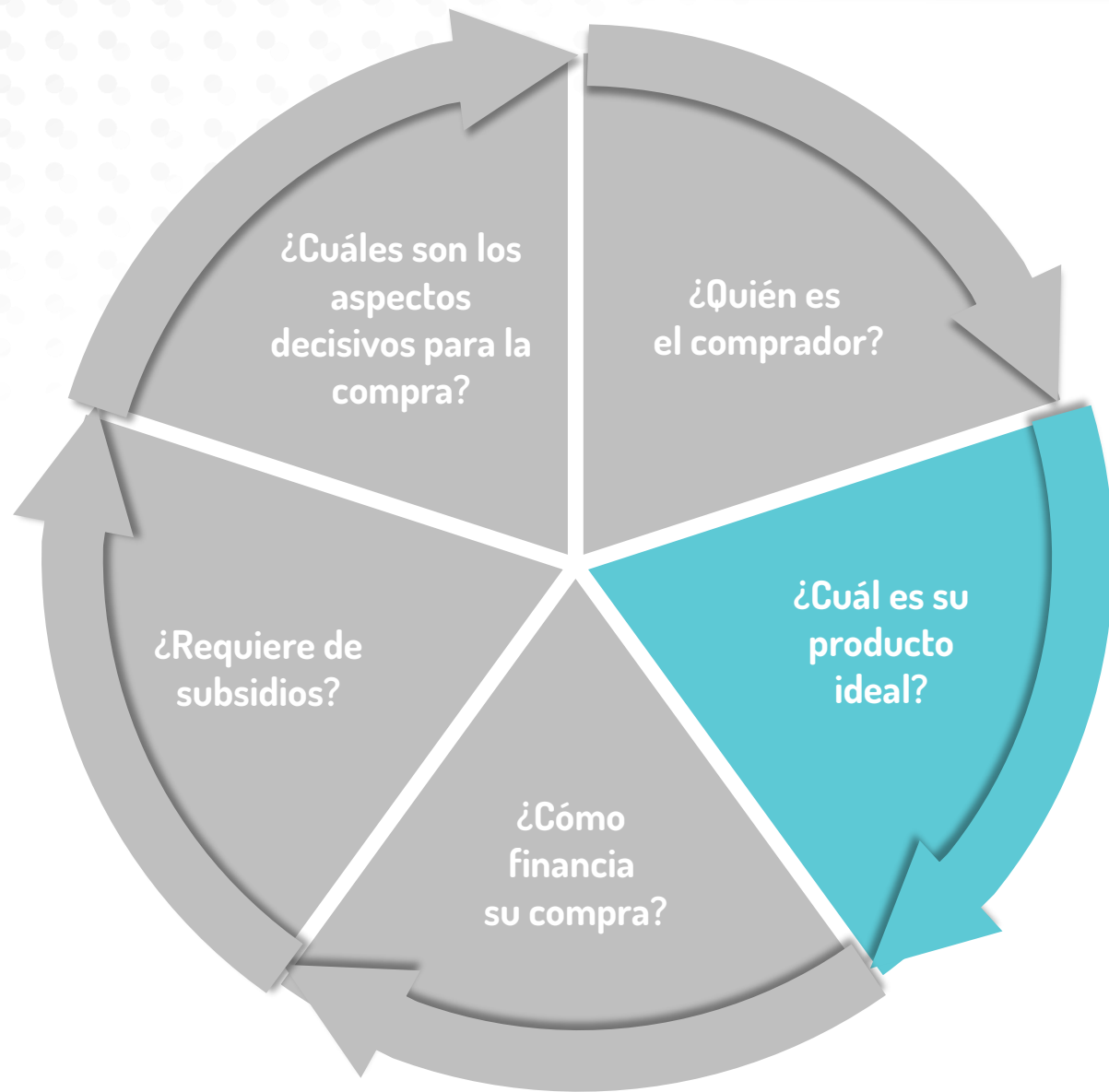
2,6 Personas conforman el hogar



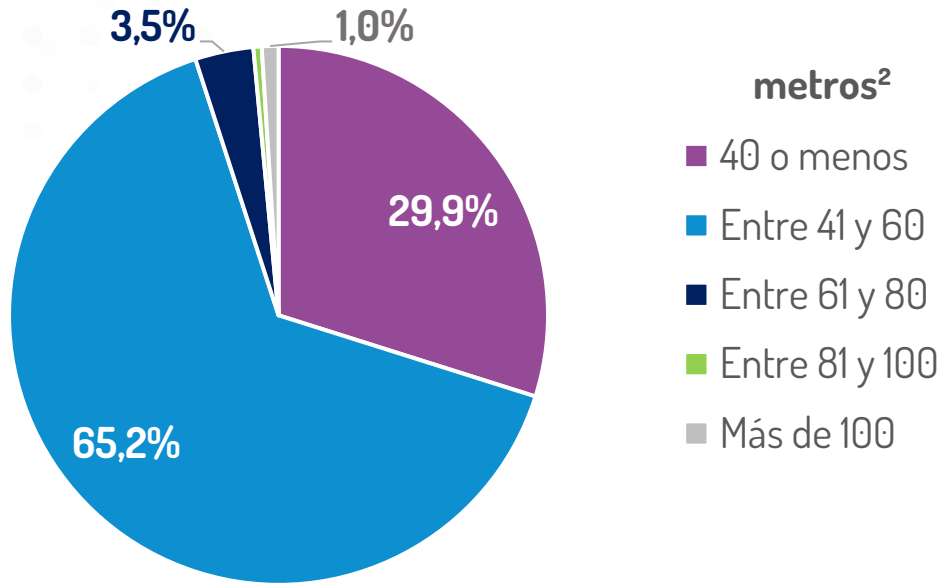
1,7 Personas que perciben ingresos

Número de integrantes del hogar
% de hogares



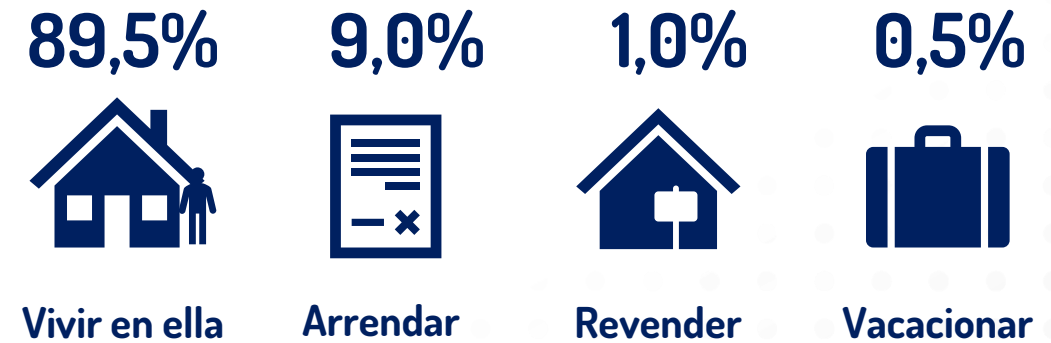
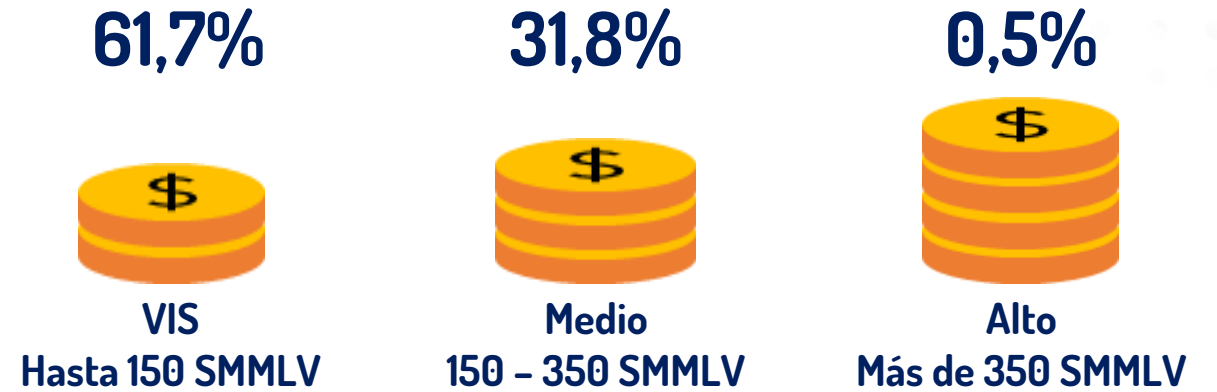


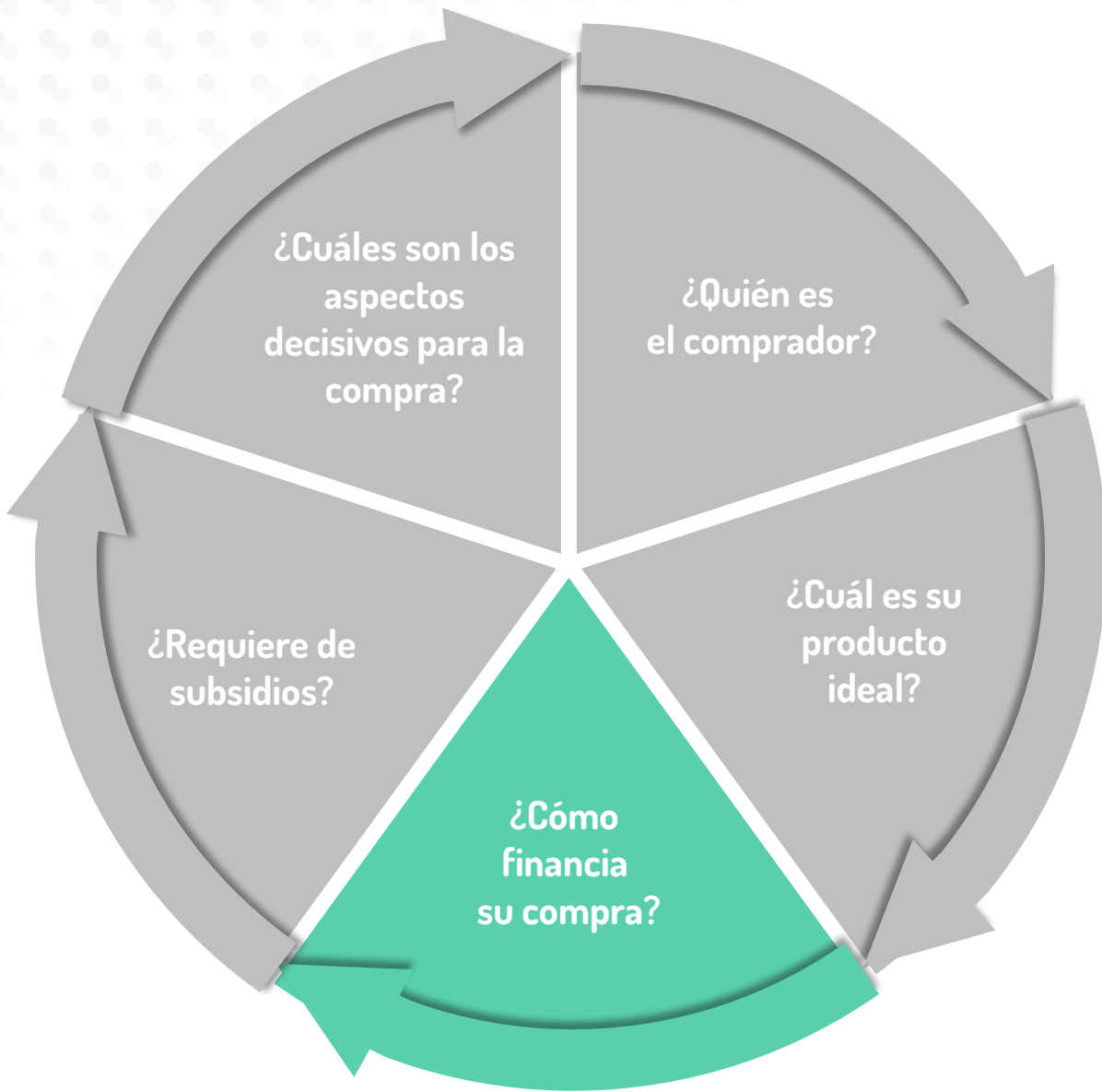
¿Cuál es el área de la vivienda que desea? – % de hogares



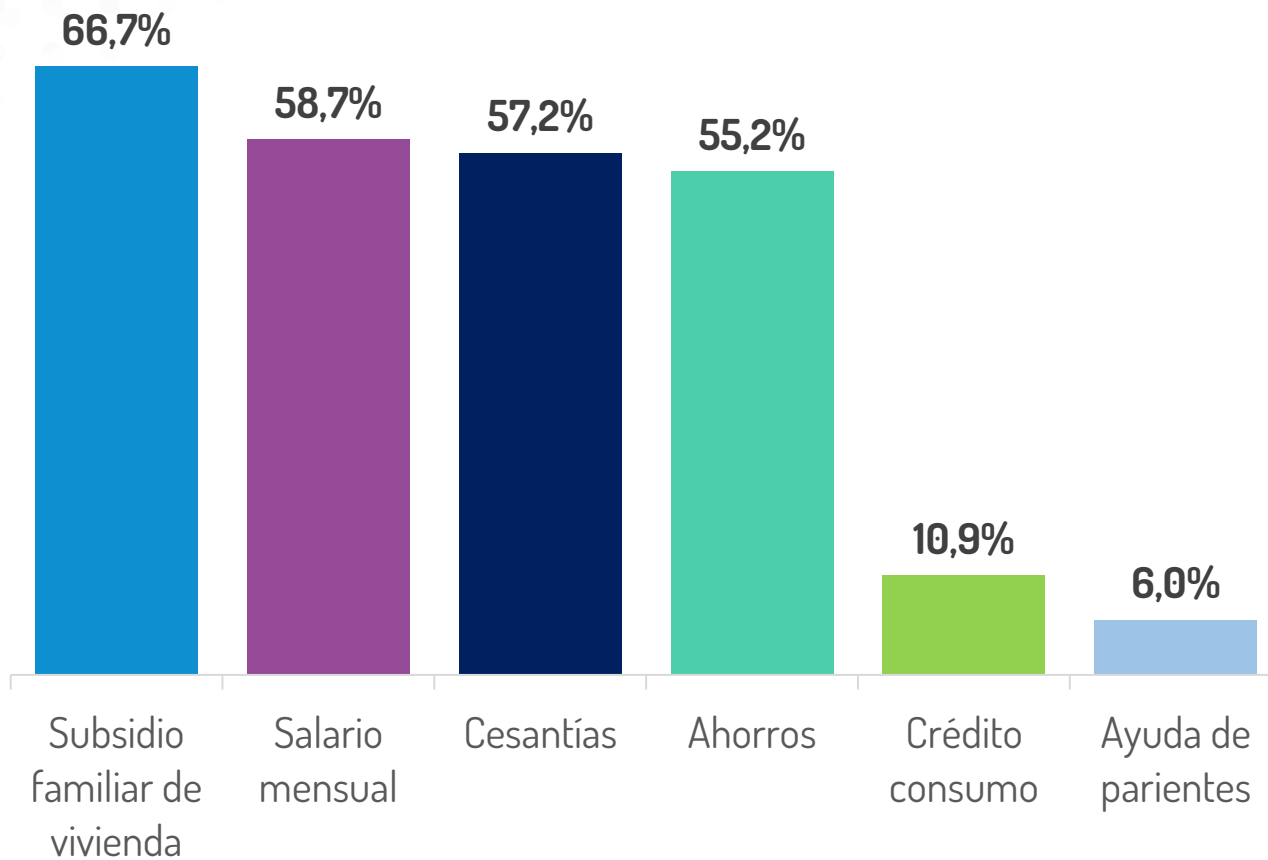
¿La vivienda que desea adquirir es para...? – % de hogares

¿Cuál es el precio de la vivienda que desea? – % de hogares

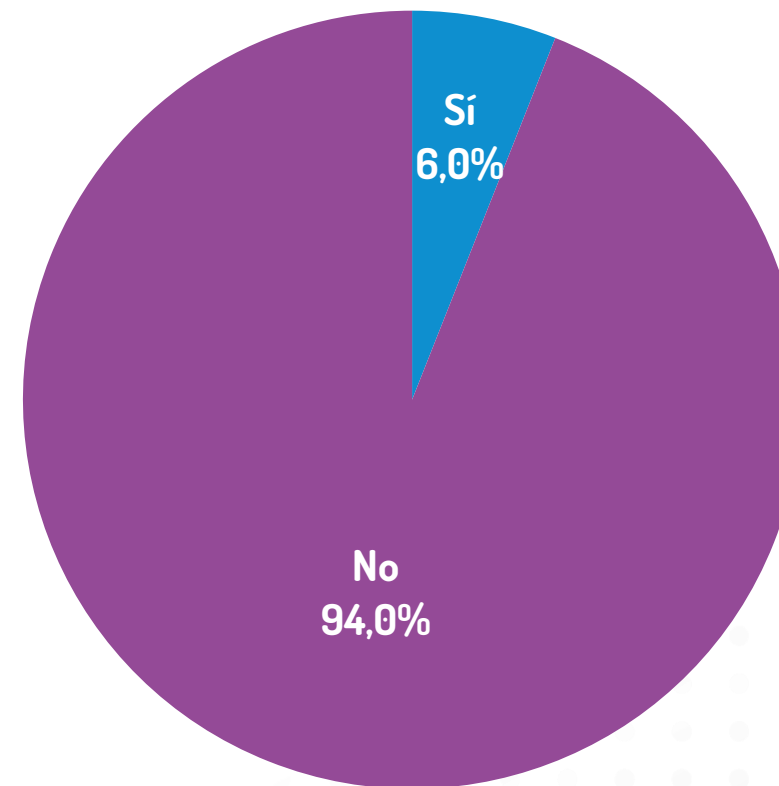


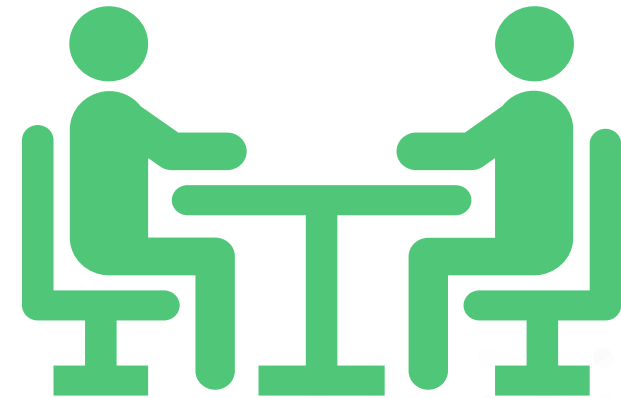
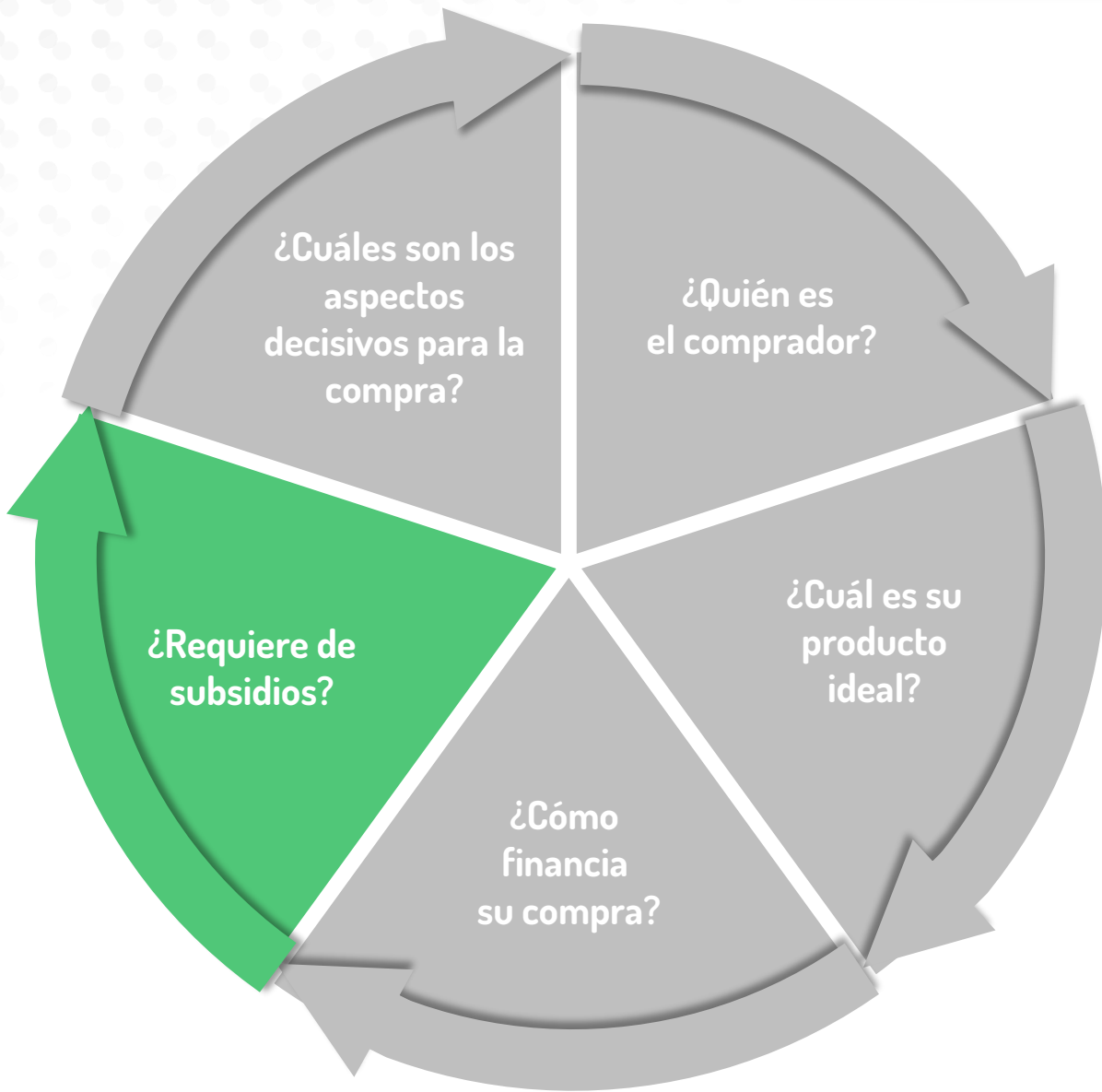


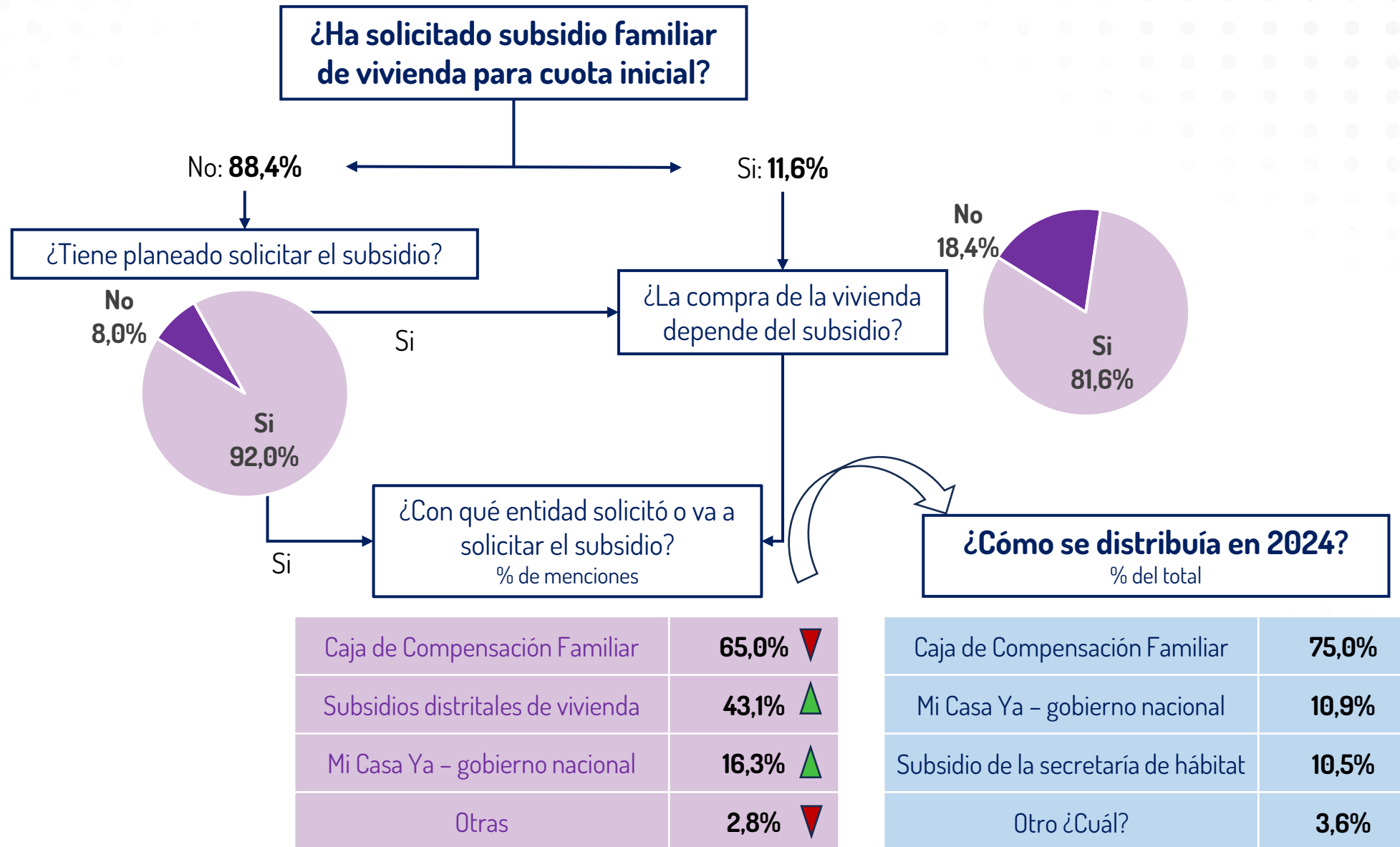
Recursos que usará para pagar la cuota inicial - % de menciones

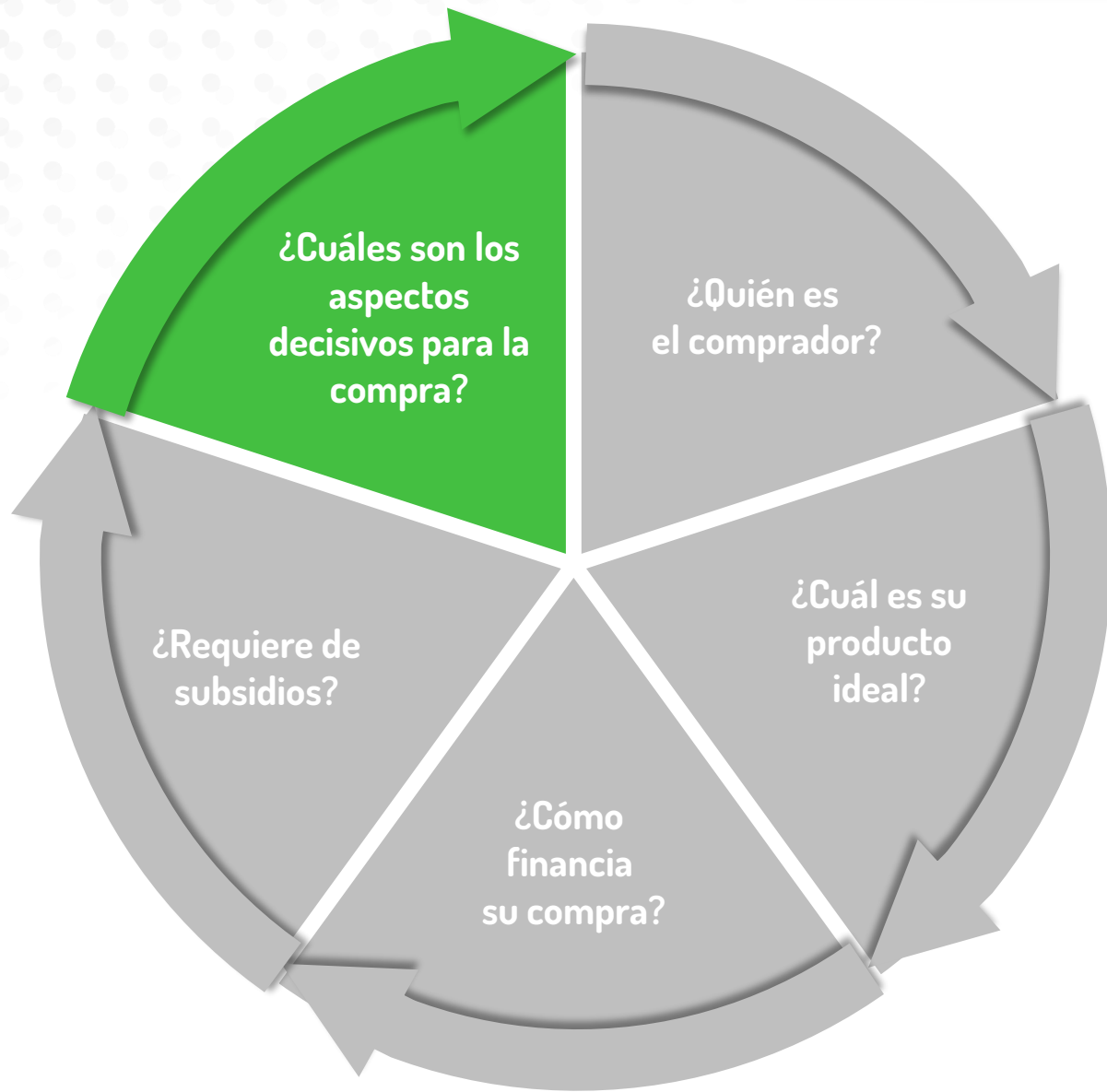


¿Actualmente, está reportado en centrales de riesgo? - % de menciones



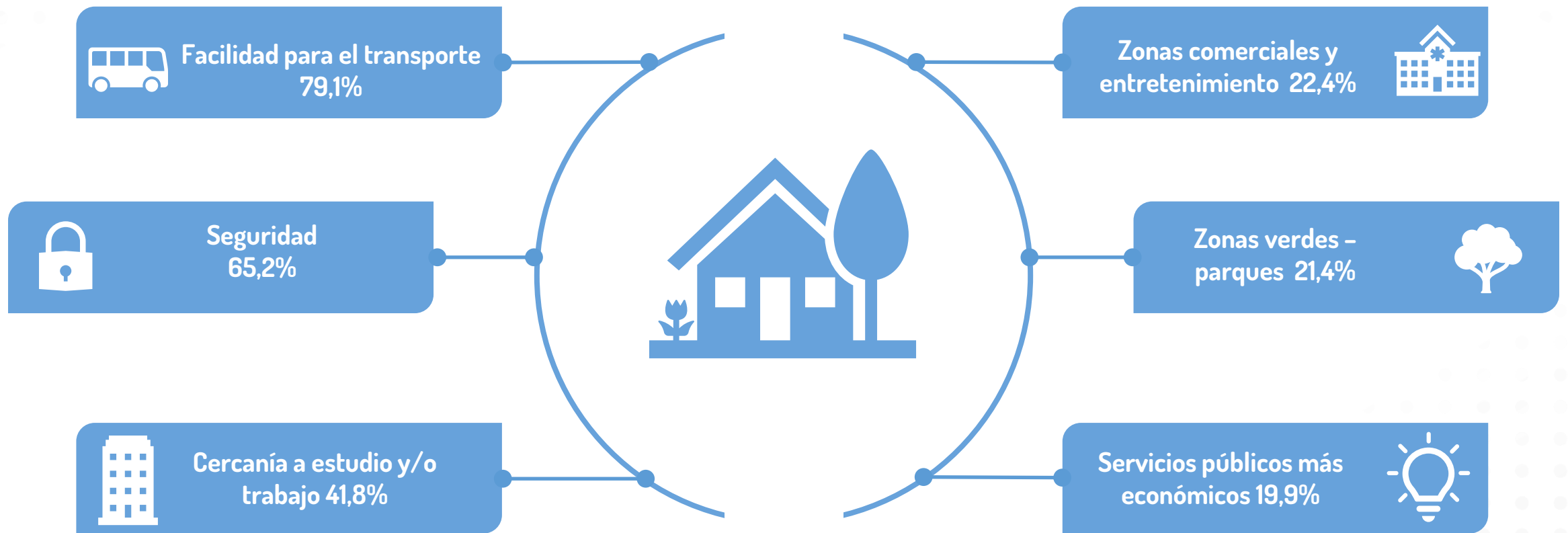






¿Qué aspectos del proyecto prioriza el comprador potencial?

Top % de menciones



Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

¿Qué
quieren los
jóvenes?

7








Soluciones
habitacionales
para el adulto
mayor

8

Proyecciones


Aquí tienes una versión **muy resumida** para explicarle a tu hijo cómo comprar una vivienda:

Cómo comprar una casa – explicado fácil para tu hijo

- 1. Ahorrar dinero** 
Juntar poco a poco para dar un primer pago (cuota inicial).
- 2. Pedir un préstamo** 
El banco presta el resto del dinero (crédito hipotecario).
- 3. Ganar suficiente dinero** 
Tener ingresos estables para pagar mes a mes.
- 4. Buscar una casa que puedas pagar** 
Elegir una casa que esté dentro del presupuesto.
- 5. Firmar y mudarse**   
Hacer trámites legales y disfrutar tu nueva casa.



Pregunta lo que quieras

+  Herramientas



ChatGPT puede cometer errores. Considera verificar la información importante.

Hemos escuchado que:

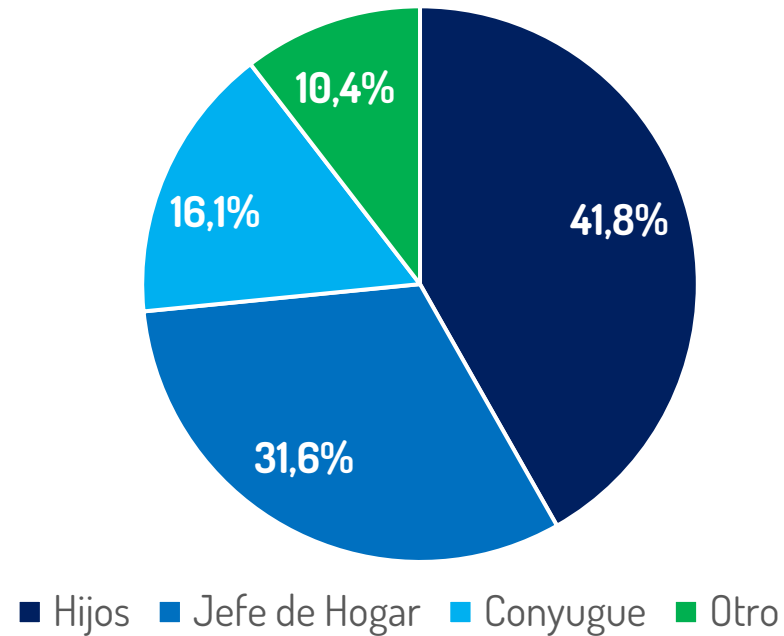
Los jóvenes ya no quieren tener vivienda...
Las prioridades de los jóvenes ya no incluyen la vivienda...
La inversión en vivienda no es atractiva para los jóvenes...

¿Mito o realidad?

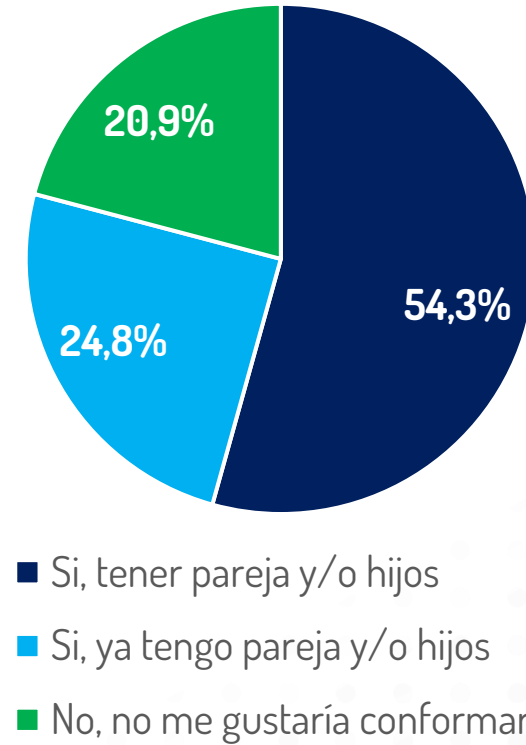
Aspectos demográficos de los jóvenes encuestados

Región

¿Cuál es su posición en su hogar actual?
% del total

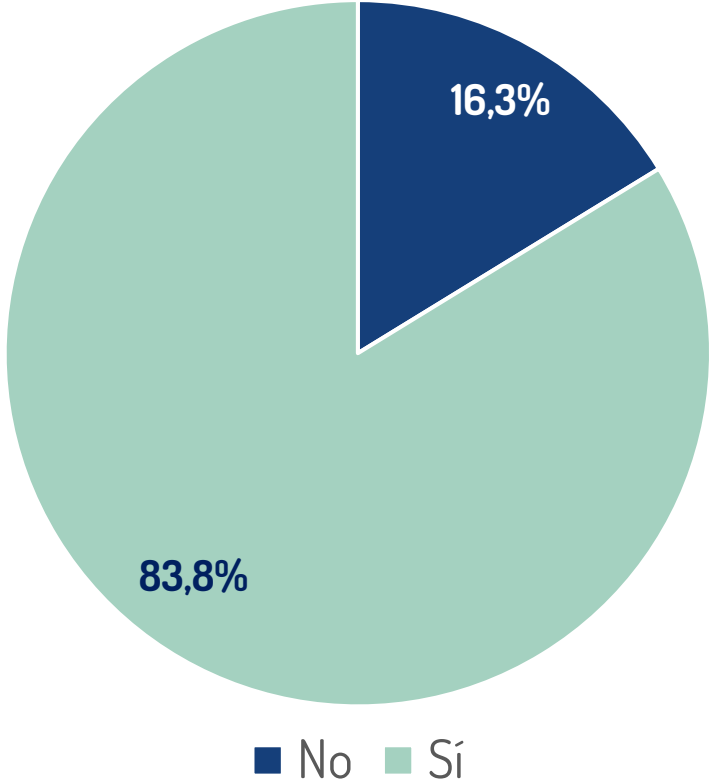


¿Le gustaría conformar una familia y/o tener hijos?
% del total



84% de los jóvenes encuestados afirma querer adquirir vivienda en algún momento de su vida

¿Le gustaría comprar vivienda en algún momento?
% del total



¿Están dispuestos los jóvenes a habitar un modelo coliving?

Región



Nada dispuesto	2	3	4	5	6	Muy dispuesto
28,4%	10,1%	9,9%	9,3%	18,8%	6,3%	17,3%

El 48,4% de los jóvenes encuestados no estarían dispuestos a habitar una vivienda de tipo coliving

El 42,4% de los jóvenes encuestados estarían dispuestos a habitar una vivienda de tipo coliving

Recientemente, se están desarrollando productos inmobiliarios denominados coliving. El coliving es un modelo de vivienda en el que los residentes comparten espacios comunes como cocina, sala de estar y áreas de trabajo – estudio, mientras que cada uno tiene su propia habitación privada. En una escala de 1 a 7, donde 7 es muy dispuesto y 1 es nada dispuesto ¿Qué tan dispuesto estaría a habitar uno de estos espacios?

Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

¿Qué
quieren los
jóvenes?

7

Soluciones
habitationales
para el adulto
mayor

8

Proyecciones

Mis papas tienen más de 65 años ¿dónde debería vivir? (de manera comprimida)

Opciones resumidas para mayores de 65 años:

1. **En casa propia:** Con adaptaciones (baños seguros, accesos fáciles).
2. **Con familia:** Si hay apoyo y espacio suficiente.
3. **Viviendas para mayores:** Comunidades con servicios médicos y sociales.
4. **Hogar geriátrico:** Si requieren atención constante.
5. **Vivienda asistida:** Independencia con ayuda básica.

Depende de su salud, autonomía y apoyo familiar.



¿Es útil esta conversación hasta ahora?

Pregunta lo que quieras

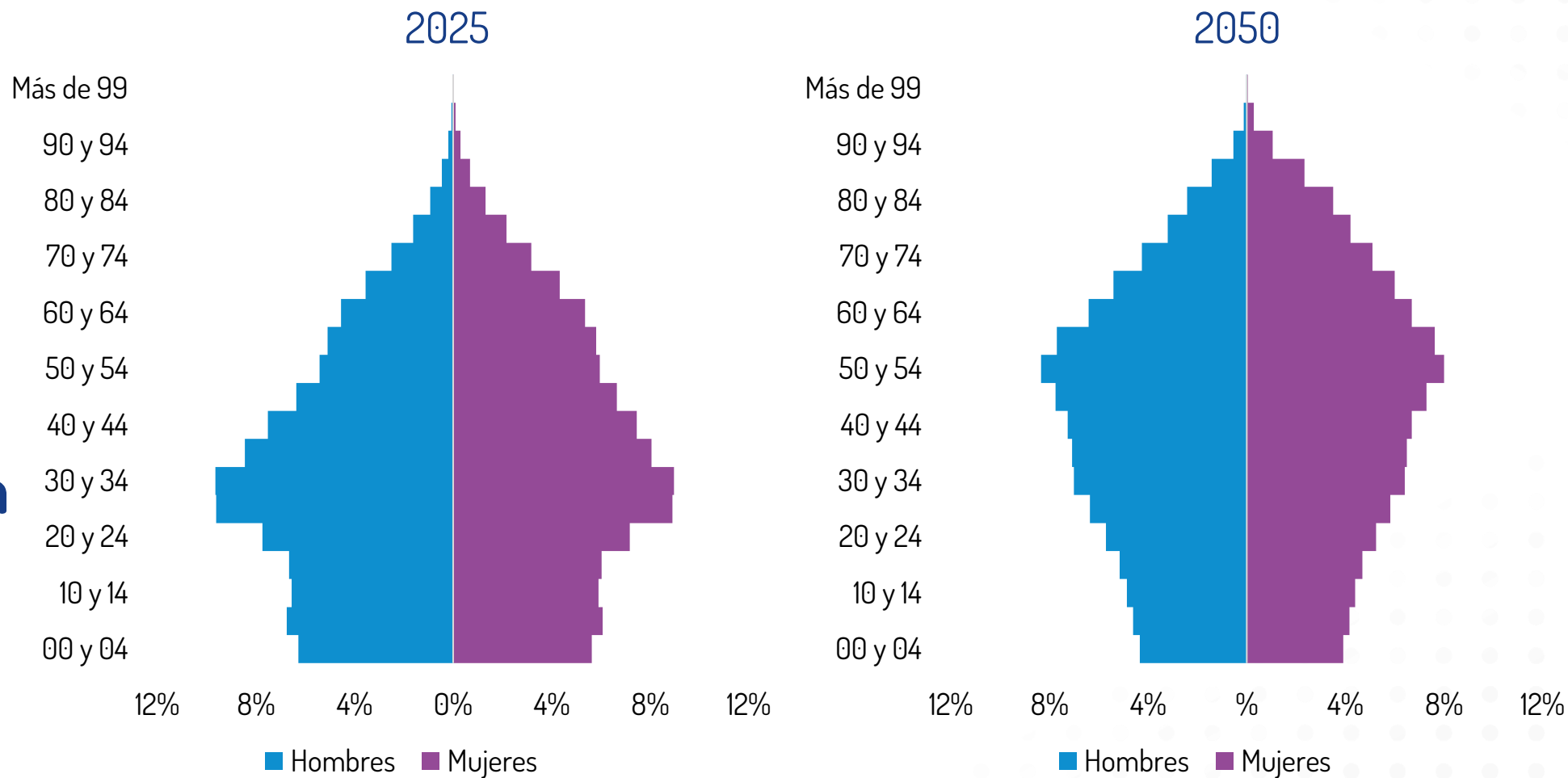
+ Herramientas



ChatGPT puede cometer errores. Considera verificar la información importante.

La población de **60 años o más** pasará de representar el **15,7% en 2025** al **26,6% en 2050**

Pirámide poblacional Bogotá y Cundinamarca



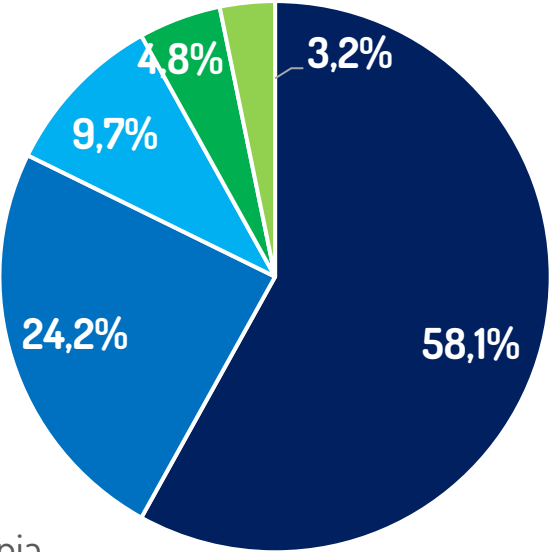
Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C con base en el Dane



Construyendo MÁS+

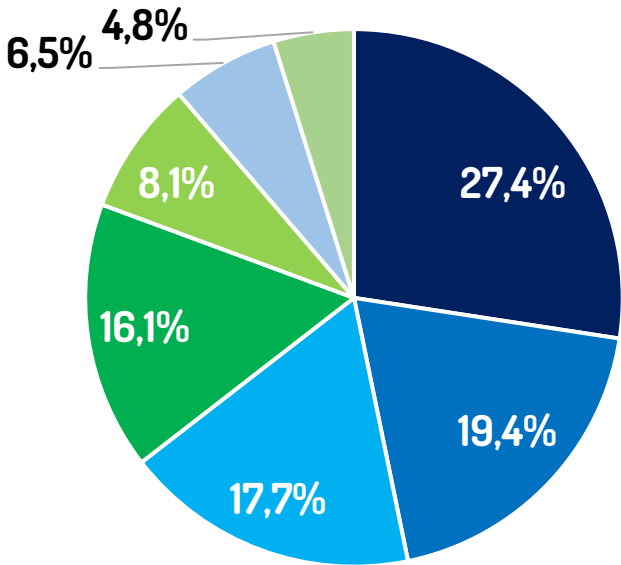
¿Cómo se imaginan los adultos mayores de la región su etapa de retiro?

Soluciones de vivienda esperadas para el retiro
% del total



- Vivienda propia
- Vivir con un pariente
- Vivir en arriendo
- Vivienda propia con hipoteca inversa - renta vitalicia inmobiliaria
- Vivienda especializada de retiro

Razones para buscar una solución habitacional para el retiro
% del total

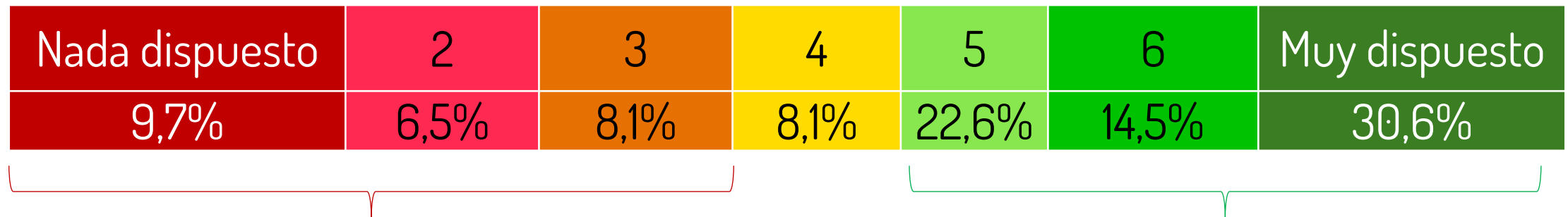


- Seguridad para el futuro
- Necesidad de un espacio adecuado
- Tener más comodidades
- Sugerencia de familiares
- No depender de mi familia
- Estar cerca de familiares y/o amigos
- Salud

Fuente: Departamento de Estudios Económicos e Información de Camacol B&C

¿Están dispuestos los adultos mayores a habitar una solución especializada para el adulto mayor?

Región



El 24,3% de los adultos mayores encuestados no estarían dispuestos a habitar una solución especializada para el adulto mayor

El 67,7% de los adultos mayores encuestados estarían dispuestos a habitar una solución especializada para el adulto mayor

Recientemente, se están desarrollando edificaciones de vivienda asistida para adultos mayores, en las que se brindan una serie de servicios integrales como salud, alimentación, asistencia psicológica, esparcimiento, acompañamiento permanente, entre otros, donde se vela por el bienestar y calidad de vida de los habitantes. En una escala de 1 a 7, donde 7 es muy dispuesto y 1 es nada dispuesto ¿Qué tan dispuesto estaría a habitar uno de estos espacios?

Contenido

de la presentación:

1

Contexto
macroeconómico

2

Lanzamientos,
iniciaciones y
ventas

3

Balance de
la oferta

4

Percepción,
intención y
búsqueda

5

Características
del comprador

6

¿Qué
quieren los
jóvenes?

7

Soluciones
habitationales
para el adulto
mayor

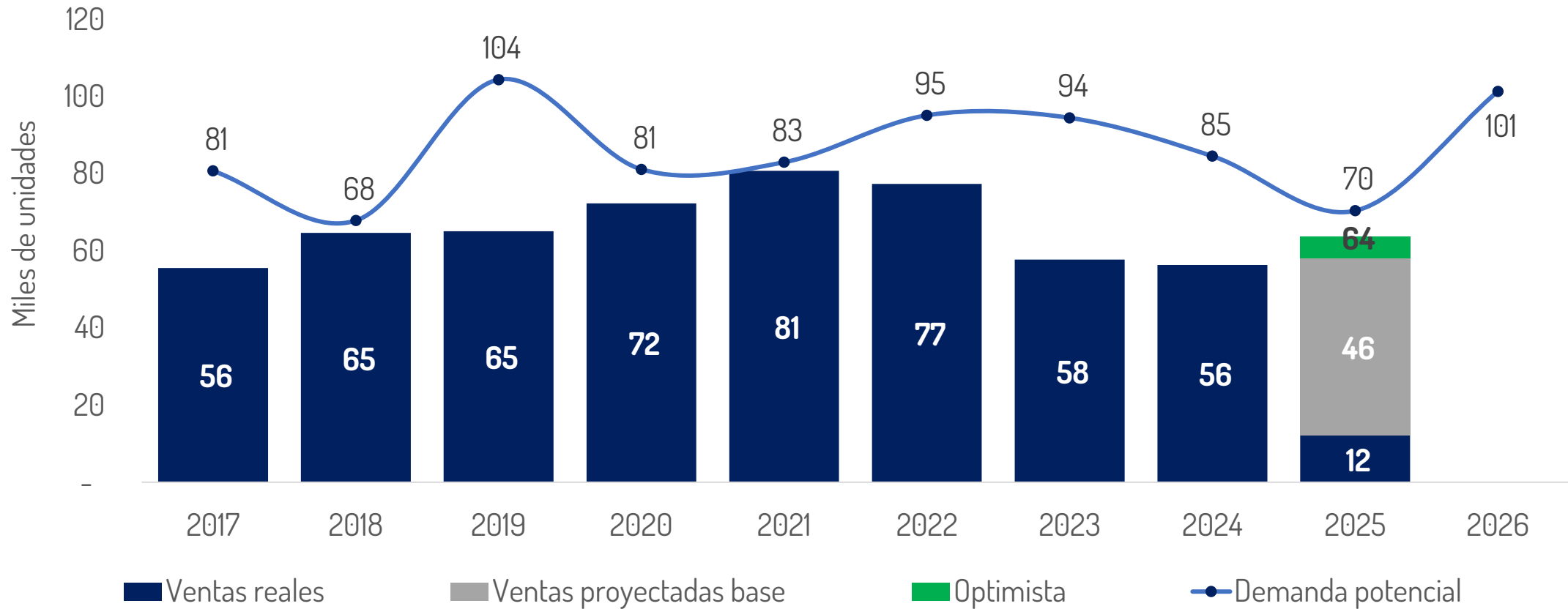
8

Proyecciones

Proyecciones 2025 y 2026

Se prevé que exista una recuperación de la economía colombiana en 2025, sumado con acciones regionales llevarán a un mejor panorama de comercialización

Demanda potencial de vivienda y proyecciones de ventas Bogotá y Cundinamarca



Reflexiones de cierre

- La demanda potencial del vivienda se encuentra fortalecida especialmente por mejores condiciones de acceso a crédito. 101 mil hogares tienen las condiciones para adquirir vivienda nueva en la región.
- El 84% de los jóvenes quieren tener vivienda propia, no obstante tienen mayores barreras de acceso en el corto plazo.
- Los cambios demográficos transforman el sector inmobiliario. El Senior Living será uno de los grandes protagonistas del mercado en los próximos años como solución de vivienda digna para el adulto mayor.
- Las ventas de vivienda en Bogotá y Cundinamarca crecerán en 2025, se estima un potencial de comercialización de hasta 64 mil unidades lo que representaría un crecimiento del 14%.

**Si desea adquirir el estudio con la totalidad de los resultados
puede contactarse con**

Paula Cristancho

Consultor de negocios

316 467 8925

Paula Gonzalez

Telemercaderista

304 290 3173

Ximena Rojas

Consultor de negocios

311 599 3229



CAMACOL

BOGOTÁ & CUNDINAMARCA

Construyendo MÁS+