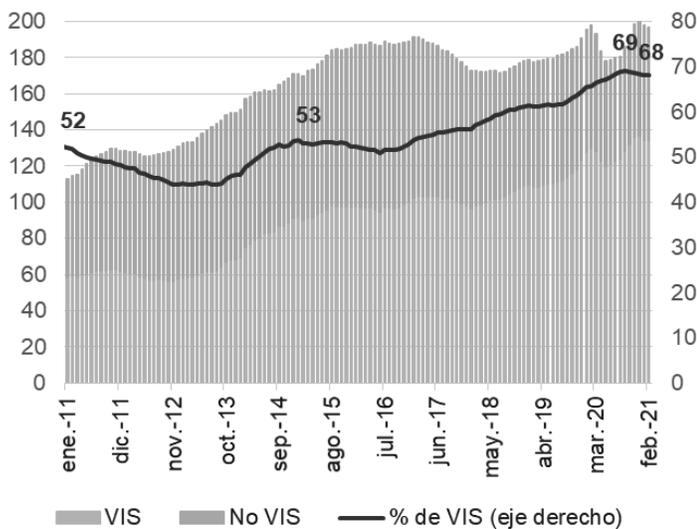


# Comportamiento reciente del sector vivienda

## En 2020 se vendieron 200 mil viviendas, un récord histórico. Se dio una mayor participación de la vivienda social: representó el 68%

**VENTAS DE VIVIENDA NUEVA POR TIPO**  
(ACUMULADO ANUAL, MILES DE UNIDADES Y PORCENTAJE)



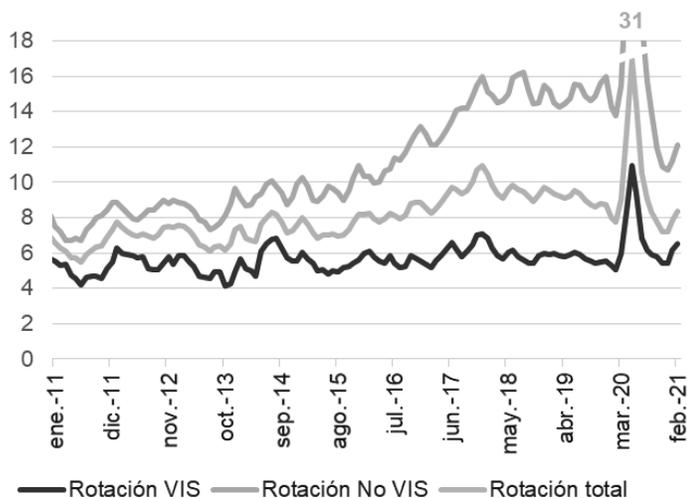
- En general, el perfil de las ventas cambió, favoreciendo las viviendas de bajo y medio valor.
- Las ventas de viviendas VIS de 2020 crecieron 10,8%, pese a la muy baja comercialización entre marzo y mayo de 2020.
- Las viviendas No VIS cayeron 5,9% en 2020. La caída fue mayor en los inmuebles con precios superiores a 500 SMMLV (-13,5%).

Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol.

## En general, los constructores mejoraron su velocidad de comercialización y redujeron los inventarios

### VELOCIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

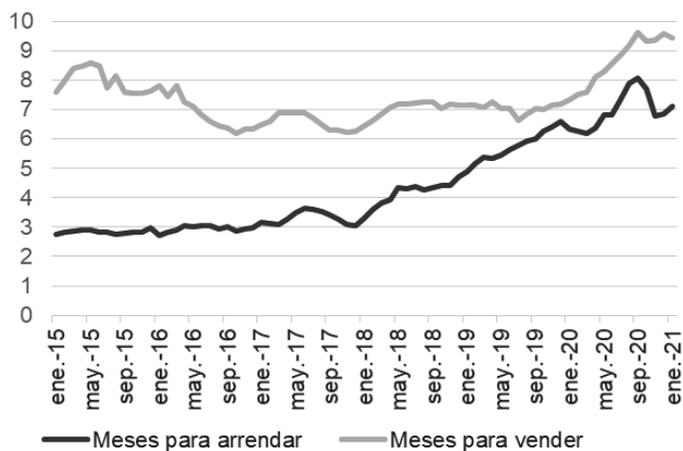
(TRIMESTRE MÓVIL, MESES NECESARIOS PARA VENDER LA OFERTA DISPONIBLE)



- El stock de viviendas terminadas sin vender pasó de 7,2% a 5,8% entre finales de 2019 y febrero de 2021.
- Para el caso de la vivienda No VIS, este se redujo de 11,1% a 10,1%.
- Ahora hay una oferta más concentrada en las etapas de pre-ventas, lo cual es beneficioso para la solidez financiera de los constructores y para las perspectivas del sector.

## Al contrario, la comercialización de las viviendas usadas se deterioró aún más en la pandemia y su mejoría aún no es evidente

TIEMPO DE ARRIENDO Y VENTA, VIVIENDA USADA (MESES)



Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

- El porcentaje del stock de vivienda con avisos de arriendo en Bogotá pasó de 1,9% en 2019 a 2,4% actualmente.
- Las transacciones de viviendas usadas se redujeron en 2020: del total de transacciones (ventas de usadas, ventas de nuevas y contratos de arriendo), la venta de usadas representaba el 35% en 2019. En 2020, significó el 30%.
- Como consecuencia, la vivienda nueva aumentó su participación de 22% a 29%, pues las transacciones de arrendamiento también perdieron participación.

Los subsidios a la vivienda nueva pueden impulsar la compra para inversión, como en ocasiones pasadas. Con esto, es posible que el mercado usado siga estando presionado por alta oferta.