

## Vivienda usada en Colombia: oportunidades y desafíos para la solución habitacional

- La vivienda usada se consolida como una inversión estable y rentable, ofreciendo flexibilidad en ubicación, acceso inmediato y menores retrasos en la entrega.
- A pesar de la reducción en los desembolsos desde 2021, la vivienda usada sigue representando más del 30% del mercado hipotecario gracias a su accesibilidad y atractivo para inversionistas y familias.
- Dados los cambios en las preferencias de los hogares, las restricciones que impiden construir nuevas viviendas cerca de zonas centrales y las condiciones de financiación de los últimos años, la vivienda usada aparece como un segmento de mercado que puede ayudar a solucionar necesidades habitacionales de las familias. Bajo esta lógica, alternativas como los subsidios a la compra de vivienda usada, la creación de programas de arriendo o el fomento a figuras como el *coliving* pueden ser líneas de trabajo interesantes para el mediano plazo.
- Si bien la vivienda usada no cuenta con los mismos atributos dinamizadores de la economía y el empleo con los que cuenta la vivienda nueva, resulta fundamental pensar en las posibilidades que puede tener este segmento para dar solución a las familias más vulnerables, dados los múltiples mecanismos que pueden permitir ampliar el acceso a este mercado.

10 de febrero de 2025

Director:

**Jonathan Malagón González**

ASOBANCARIA:

**Jonathan Malagón González**  
Presidente

**Alejandro Vera Sandoval**  
Vicepresidente técnico

**Germán Montoya Moreno**  
Director Económico

Para suscribirse a nuestra publicación semanal Banca & Economía, por favor envíe un correo electrónico a [bancayeconomia@asobancaria.com](mailto:bancayeconomia@asobancaria.com)

## Vivienda usada en Colombia: oportunidades y desafíos para la solución habitacional

El déficit habitacional en Colombia es una problemática que disminuye significativamente la calidad de vida de las familias al incidir sobre espacios habitacionales con deficiencias estructurales y no estructurales que no cumplen con las condiciones necesarias para garantizar una vivienda digna. Esta situación se presenta de dos formas: la primera, correspondiente al déficit cualitativo, se refiere a situaciones en que las viviendas presentan deficiencias como hacinamiento mitigable, material inadecuado de pisos, dificultades para acceder a agua limpia para cocinar, no tener acceso al alcantarillado, entre otras, las cuales son susceptibles de recibir ajustes o ser intervenidas para solucionarse.

Una segunda forma en que se genera déficit habitacional es a través del déficit cuantitativo que identifica a los hogares que habitan en viviendas donde se presentan deficiencias estructurales o de espacio, incluyendo escenarios como cohabitación y hacinamiento no mitigable. Las deficiencias señaladas con este indicador no pueden mejorarse para lograr salir de la condición de déficit, por lo que se hace necesario adicionar nuevas viviendas, buscando que exista una relación de uno a uno entre los hogares que requieren una solución habitacional y la cantidad de viviendas adecuadas.

La vivienda usada corresponde a unidades habitacionales que fueron previamente habitadas por otras familias y se ponen en venta por diversas razones, cómo la adquisición de otra propiedad, una mudanza u otros motivos personales. Este segmento presenta ventajas sobre la vivienda nueva, tales como tener una mayor flexibilidad a la hora de escoger su ubicación y el uso casi inmediato que se le puede dar una vez que esta se adquiere.

Esta edición de Banca y Economía brinda una caracterización de la vivienda usada, para posteriormente analizar la actualidad del mercado y conocer los subsidios que la cobijan. Se centrará en un segmento específico: el mercado de vivienda usada en las ciudades de Cali, Medellín y Bogotá. El objetivo es proporcionar una visión integral sobre las oportunidades que este mercado representa para las familias colombianas. Finaliza con algunas conclusiones.

### Caracterización

La vivienda usada representa más del 30% del mercado hipotecario. Según datos de Asobancaria, la proporción de desembolsos para este tipo de vivienda venía en aumento desde 2016. No obstante, desde 2021 esta proporción ha venido disminuyendo. Este segmento, contrario a lo que ocurrió con el mercado de la vivienda nueva, no cuenta con subsidios del Gobierno Nacional que lo fomenten, por lo que no resultó beneficiado por los niveles de asignaciones reportados entre 2021 y 2023. Junto a esto, desde finales de dicho año experimentó las consecuencias de los aumentos a las tasas de interés (que alcanzaron 20% e.a.) y el panorama económico retador que caracterizó esa vigencia. A cierre de ese mismo año los desembolsos a vivienda usada representaron el 31,8% del total de Operaciones de Financiación de Vivienda (OFV) (Gráfico 1).

El desempeño del mercado de vivienda usada responde a características que favorecen su comercialización frente a las viviendas nuevas. Una de las ventajas es la flexibilidad en cuanto a

### Editor

Germán Montoya  
Director Económico

### Participaron en esta edición:

Alejandro Quintero Romero  
Lina María Contreras López  
Camilo Andrés Manrique Tabares  
Carlos Daniel Junco Leguizamón

¡Un año recargado de temáticas clave para impulsar nuestra economía!

### Calendario de Eventos Programación 2025


 27° Congreso de Tesorería Febrero 13 y 14 Cartagena

 15° CAMP Marzo 6 y 7 Cartagena

 13ª Jornada de Libre Competencia Abril 10 Bogotá D.C.

 16° Foro de Vivienda Mayo 6 Bogotá D.C.

 59ª Convención Bancaria Junio 4, 5 y 6 Cartagena

 24° Congreso Panamericano de Riesgo LAFTPADM Julio 17 y 18 Cartagena

 7° FEST Congreso de Finanzas para la Equidad Sostenibilidad y Transformación Septiembre 4 Bogotá D.C.

 23° Congreso Derecho Financiero Septiembre 18 y 19 Cartagena

 18° SAFE Congreso de Seguridad, Amenazas, Cibermedidas, Fraude y Experiencia Octubre 23 y 24 Cartagena

 23° Congreso de Riesgos Noviembre 20 y 21 Cartagena

 13° Encuentro Tributario Noviembre 27 Bogotá D.C.

### Patrocinios:

Sonia Elias  
+57 320 859 72 85  
sellias@asobancaria.com

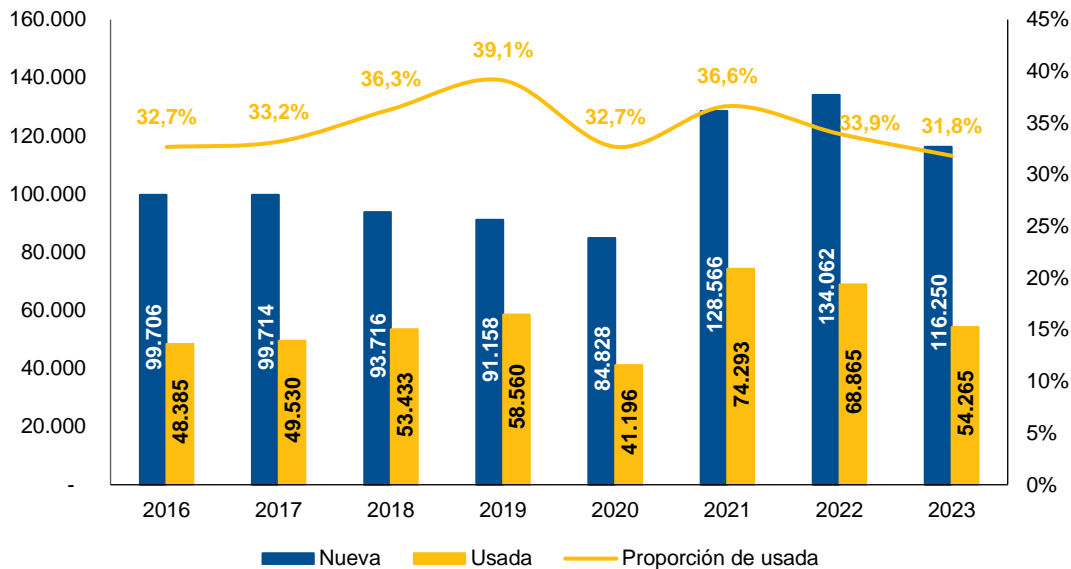
### Inscripciones:

Call Center  
eventos@asobancaria.com  
Cel +57 321 456 81 11  
57 601 326 66 20

Aso  
Ban  
Caria

Una Experiencia:

**Gráfico 1. Evolución del número de desembolsos a vivienda usada**



Incluye créditos directos, operaciones de *leasing* habitacional, subrogaciones de constructor a individual y subrogaciones entre individuales.

**Fuente:** Entidades agremiadas. Elaboración Asobancaria.

ubicación, pues los proyectos de vivienda nueva suelen desarrollarse en áreas de expansión urbana, mientras que la vivienda usada se encuentra en zonas centrales, mejor conectadas a servicios. Además, generalmente tiene precios más accesibles, lo que facilita el cumplimiento de indicadores como la relación préstamo-ingreso (LTI), facilitando los cierres financieros.

La vivienda usada también atrae a pequeños y medianos inversionistas que buscan diversificar su portafolio de activos tangibles, especialmente en épocas de incertidumbre económica. Al no depender de los plazos de entrega de proyectos nuevos, que pueden sufrir retrasos, permite un control más rápido sobre el flujo de caja, especialmente si se destina al alquiler. Esto contribuye a que la demanda de vivienda usada para arrendar se mantenga alta, especialmente entre familias y jóvenes profesionales que priorizan ubicaciones cercanas a su lugar de trabajo o estudio.

Otra ventaja importante es la disponibilidad inmediata del inmueble tras la compra. A diferencia de las viviendas nuevas, cuya entrega puede demorarse por la construcción, la vivienda usada permite a los compradores habitarla de inmediato, minimizando riesgos de fluctuaciones en las tasas de interés. Este factor la hace una opción atractiva en momentos de incertidumbre económica, consolidándose como una alternativa clave en el mercado hipotecario.

En el contexto colombiano, la vivienda usada ha ganado terreno como una inversión estable, con valorización constante,

especialmente en zonas estratégicas de ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, donde su cercanía a servicios esenciales y transporte público favorece la apreciación de su valor. Por lo anterior, la vivienda usada no solo ofrece una solución habitacional accesible, sino que también representa una inversión sólida que combina estabilidad, valorización y rentabilidad, consolidando su papel como opción clave en el mercado inmobiliario colombiano.

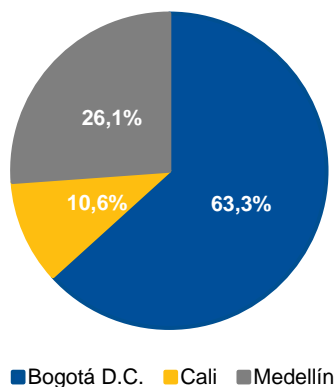
## La oferta de vivienda

### La oferta de vivienda usada en Bogotá, Medellín y Cali

El mercado de vivienda usada en Colombia continuó siendo una alternativa clave para quienes buscaban comprar o arrendar inmuebles durante 2024, reflejando una importante dinámica en la oferta dentro de las principales ciudades del país: Bogotá, Cali y Medellín. Según cifras del portal Metrocuadrado, para el tercer trimestre de 2024 se registraron un total de 283.301 ofertas, de las cuales 198.996 correspondían a venta, 82.848 a arriendo y 1.457 a la modalidad de venta y arriendo.

Asimismo, con corte a septiembre de 2024, Bogotá continuaba liderando la oferta de vivienda usada con el 63,3% de los anuncios, seguida por Medellín con 26,1% y Cali con 10,6% (Gráfico 2). La distribución de esta oferta responde a factores como el tamaño del mercado inmobiliario, la demanda de vivienda en cada ciudad y la disponibilidad de inmuebles en zonas estratégicas.

**Gráfico 2. Distribución de la oferta de vivienda usada por ciudad**



**Fuente:** Asobancaria con datos de Metrocuadrado.

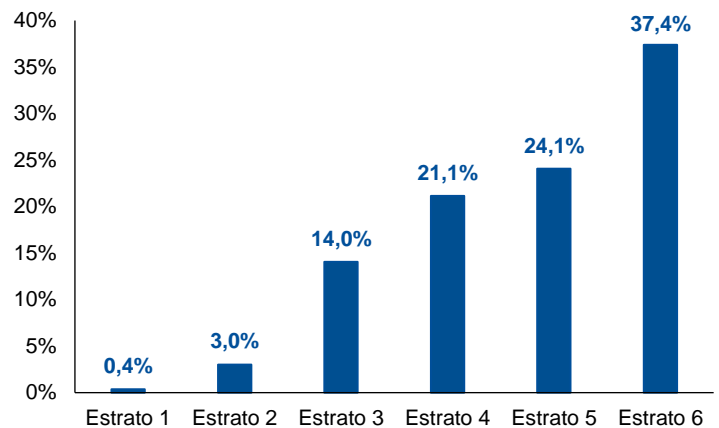
Uno de los factores más relevantes en la oferta de vivienda usada es la antigüedad de los inmuebles. Se observa que 33,2% de las viviendas ofertadas tienen más de 20 años, mientras que 25,1% se encuentran en un rango de entre 10 y 20 años, y 20,1% tienen entre 0 y 5 años. Esta distribución indica que una parte significativa de la oferta proviene de inmuebles con mayor tiempo en el mercado, lo que puede influir en su valorización y en la preferencia de los compradores.

En cuanto a los precios, el valor promedio de venta en Bogotá se situó en \$2.664 millones de pesos, mientras que en Medellín y Cali alcanzó los \$1.188 millones y \$965 millones, respectivamente. Por otro lado, el precio promedio de arriendo presentó valores de \$13,5 millones de pesos en Bogotá, \$6,8 millones en Medellín y \$5,7 millones en Cali, reflejando las diferencias en la dinámica de cada ciudad.

En términos de estrato, la concentración de oferta se encuentra en mayor medida en los estratos 5 y 6, representando 61,4% del total de anuncios con 174.085 unidades para el tercer trimestre de 2024. Esto sugiere que la vivienda usada tiene una fuerte presencia en segmentos medios y altos, donde los propietarios buscan compradores o arrendatarios en un contexto de costos elevados de vivienda nueva. En contraste, los estratos más bajos, es decir; 1, 2 y 3 registran una menor participación, con 17,4% de las ofertas (Gráfico 3).

Mientras tanto, el área promedio de los inmuebles ofertados varía según la ciudad y el tipo de operación. En venta, el promedio es de 181,3 metros cuadrados en Bogotá, 156,6 metros cuadrados en Medellín y 172,2 metros cuadrados en Cali. Para arriendo, el área promedio es menor, con 141,7 metros cuadrados en Bogotá, 128,6 en Medellín y 122 en Cali, reflejando la demanda de espacios más compactos para alquiler.

**Gráfico 3. Participación por estrato en la oferta de vivienda usada**



**Fuente:** Asobancaria con datos de Metrocuadrado.

Finalmente, el tiempo de permanencia de los inmuebles en el portal ofrece una perspectiva sobre la velocidad de negociación en el mercado. En promedio, los inmuebles en venta permanecen 31,9 días, mientras que los de arriendo se cierran en 30,3 días, destacando un leve mayor dinamismo en la compra frente al alquiler.

En conclusión, el mercado de vivienda usada ha estado influenciado por factores económicos como la tasa de interés y la capacidad de compra de los hogares. La oferta en la modalidad de venta y arriendo ha sido una opción flexible para propietarios que buscan maximizar sus posibilidades de negociación ante un entorno financiero retador.

En términos generales, la oferta de vivienda usada en Bogotá, Cali y Medellín ha mantenido una presencia significativa, con variaciones según la antigüedad y los precios de los inmuebles. La estabilidad del sector dependerá de factores macroeconómicos y de la evolución de la demanda en los próximos meses.

### Subsidios para la adquisición de vivienda usada

Existen argumentos a favor y en contra de enfocar esfuerzos hacia el segmento de la vivienda usada. Por un lado, el déficit habitacional aún es elevado, pese a los programas de subsidios nacionales y territoriales que buscan facilitar el cierre financiero de las familias más vulnerables y lograr que se conviertan en propietarias de una vivienda nueva. Por otro lado, se ha reportado una creciente escasez en el suelo de las grandes ciudades destinado a la construcción de vivienda nueva, por lo que los proyectos inmobiliarios suelen ubicarse a la periferia de las zonas urbanas, lo cual no siempre se alinea con el interés de familias que prefieran ubicarse en puntos más centrales a su lugar de trabajo o estudio.

Además, en coyunturas con altas tasas de interés, las familias puede que no se vean tan inclinadas a tomar créditos hipotecarios para financiar una vivienda nueva.

Es en estos contextos que la vivienda usada adquiere una mayor relevancia, y es por eso que se ha planteado que puede ser una solución habitacional para los hogares vulnerables. Una solución que se vería fortalecida si existieran subsidios para este segmento del mercado. La idea no es reciente (Saavedra, 2022)<sup>1</sup>, aunque ha cobrado más fuerza en los últimos años, conforme se han hecho más evidentes los cambios en las preferencias de las familias y las dificultades de construcción de vivienda nueva.

No obstante, también hay argumentos que desaprueban al segmento de vivienda usada como un posible campo de acción para subsidios de adquisición. El primero de ellos se asocia a dificultades técnicas para identificar si una vivienda usada cumple con ciertos criterios mínimos, tales como que sean viviendas construidas con licencias de construcción otorgadas por las autoridades competentes, que estén cubiertas por la NSR-10 o por la NSR-98, y que se encuentren en desarrollos de vivienda consolidados, accesibles y de localización central lejos de zonas de riesgo (Banco Mundial, 2019)<sup>2</sup>. El desarrollo de un sistema que corrobore qué viviendas son aptas bajo estos criterios requeriría un esfuerzo significativo.

Sumado a lo anterior, el segmento de vivienda usada ha reportado situaciones de informalidad en la compraventa de estos inmuebles, así como también pueden darse escenarios de falta de confiabilidad en los avalúos y los tiempos para modificar la escrituración. En contraposición, el Estado cuenta con mayores facilidades para la asignación de subsidios en el segmento de vivienda nueva, pues su gestión se lleva a cabo de manera regulada a través de constructoras y entidades financieras.

Por otro lado, una de las características que más se valora de la vivienda nueva es que dinamiza a los demás sectores de la economía y multiplica el empleo tanto de manera directa como mediante su relación con encadenamientos productivos. Con las ventas de vivienda usada, en cambio, no se generan nuevos empleos, no se generan movimientos en la cadena de insumos productivos, y, por consiguiente, no impacta el PIB en una magnitud similar a como sí ocurre con la construcción. Recientemente, el Ministerio de Vivienda anunció que está trabajando en un decreto que habilitaría créditos para la adquisición de viviendas usadas, esto buscando dar una solución con los

inmuebles ya existentes en el mercado. Si bien los detalles aún no están reglamentados, es cierto que la implementación de subsidios para la vivienda usada en Colombia sigue siendo un desafío pendiente que, para llevarse a buen término, requiere que no se dejen de lado los esfuerzos en la vivienda nueva, sino que se complementen en la medida en que permiten ampliar el acceso al mercado de vivienda para las familias más vulnerables.

### Las tendencias actuales en la oferta de vivienda usada: *coliving* y *leasing* habitacional

De acuerdo con los datos, es evidente que el mercado de vivienda usada sigue experimentando transformaciones importantes, tanto en tamaño de los inmuebles, como en ubicación estratégica y estratos socioeconómicos. Esta dinámica abre paso a nuevas propuestas como el *coliving*, una alternativa innovadora para arrendar vivienda de acuerdo con las necesidades de las personas, especialmente las nuevas generaciones.

El *coliving* es un modelo de vivienda que combina espacios privados con áreas compartidas, ofreciendo una alternativa flexible y accesible para las personas que buscan este tipo de servicios en el mercado. Este formato permite que los residentes accedan a beneficios como gimnasios, espacios de coworking, lavandería y zonas de esparcimiento sin la necesidad de comprometerse con contratos de arrendamiento tradicionales ni realizar grandes inversiones iniciales, reformando el concepto que tienen las nuevas generaciones sobre la vivienda (López, 2023)<sup>3</sup>.

Uno de los principales beneficios del *coliving* en comparación con la vivienda tradicional es su rentabilidad. A diferencia del arrendamiento convencional, este modelo permite contratos de alquiler por temporadas cortas, lo que genera mayores ingresos y flexibilidad en la explotación económica del inmueble. Además, la reutilización de edificaciones existentes para *coliving* podría optimizar la oferta de vivienda en sectores estratégicos, facilitando su acceso a una mayor cantidad de personas.

En Colombia, el *coliving* surge como una posible solución ante el incremento en los costos de arrendamiento en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, donde el acceso a la vivienda propia se ha vuelto más complejo para las personas. No obstante, este proceso requeriría incentivos financieros y estrategias de inversión que faciliten la transformación de inmuebles tradicionales en viviendas compartidas.

Por otro lado, una alternativa enfocada en la adquisición de vivienda usada es el *leasing* habitacional, un mecanismo financiero ofrecido

<sup>1</sup> Saavedra, V. (2022). ¿Qué hacer en vivienda y ordenamiento territorial?, pp. 45-49. En Mejía, L. F. (Coord. y Ed.). ¿Qué hacer en políticas públicas? Bogotá: Fedesarrollo. Tomado de: [https://www.repository.fedesarrollo.org/bitstream/handle/11445/4282/Qu%C3%A9%20hacer%20en%20vivienda%20y%20ordenamiento%20territorial\\_Junio\\_2022\\_Saavedra.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.repository.fedesarrollo.org/bitstream/handle/11445/4282/Qu%C3%A9%20hacer%20en%20vivienda%20y%20ordenamiento%20territorial_Junio_2022_Saavedra.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

<sup>2</sup> Banco Mundial. (2019). Vivienda digna para todos. Tomado de: <https://documents1.worldbank.org/curated/zh/535261564743579904/pdf/Vivienda-Digna-para-Todos.pdf>

<sup>3</sup> López, C (2023). *Coliving*, o una nueva forma de entender la vida en común. ICADE: Universidad Pontificia Comillas.

por la banca que permite a las familias vivir en arrendamiento en la casa o apartamento que deseen, incluyendo unidades del mercado secundario. A través de esta figura, los beneficiarios pueden habitar la vivienda pagando un canon mensual, con la opción de ejercer la compra al final del contrato.

En el caso específico de la vivienda usada, el *leasing* habitacional facilita el acceso a unidades habitacionales sin requerir una cuota inicial elevada, ya que puede financiar hasta el 90% del valor del inmueble. Además, al tratarse de un esquema financiero flexible, reduce la carga financiera inicial de los hogares y les permite destinar recursos al ahorro o a mejoras en la vivienda.

En conclusión, tanto el *coliving* como el *leasing* habitacional representan alternativas innovadoras y viables dentro del mercado de vivienda usada, adaptándose a las necesidades de distintos segmentos de la población. Mientras el primero responde a una tendencia de vivienda compartida con mayor flexibilidad y acceso a servicios, el segundo ofrece un camino gradual hacia la propiedad, reduciendo barreras financieras. Estas opciones pueden contribuir a dinamizar el mercado inmobiliario y ofrecer soluciones habitacionales más accesibles.

## Arriendo en el mercado de vivienda usada

### Características de la población

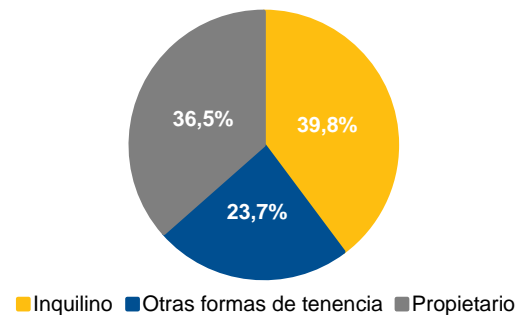
El arriendo constituye, en ocasiones, la única alternativa para que los hogares de menores ingresos puedan satisfacer sus necesidades de vivienda. Esto se explica, en cierta medida, porque las condiciones de informalidad en el ingreso de estos hogares les impide adquirir una vivienda vía financiación formal. La población de menores ingresos es la que presenta mayores limitantes al momento de acceder a un crédito hipotecario (González, 2005)<sup>4</sup>. Para un país con un componente de informalidad tan importante como Colombia, este aspecto resulta fundamental para entender los resultados sobre tenencia de vivienda.

La Misión para la Profundización de la Cartera Hipotecaria (2020)<sup>4</sup> encontró que el 30% de los hogares de menores ingresos no encuentran viable acceder a financiamiento hipotecario para adquirir una vivienda propia, esto a causa de su bajo nivel de ingreso familiar y fomentado por una limitada capacidad de ahorro para el pago de la cuota inicial, situación que se profundiza por su informalidad laboral y falta de historial crediticio. En situaciones como esta, las familias pueden considerar el arriendo antes que pensar en adquirir una vivienda propia.

Actualmente, la tenencia de vivienda propia en el país se encuentra en niveles bajos e inferiores al promedio de América Latina. De hecho, Colombia es de los países con la tasa más alta de arrendamiento y la más baja de propiedad en todo el continente.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), para 2023, la mayoría de la población colombiana que reside en territorios urbanos se encontraba viviendo en arriendo. Así las cosas, de los cerca de 18 millones de hogares que habitan en el país, el 40% (7,2 millones) de ellos realiza un pago al propietario de una vivienda para poder alojarse en ella (Gráfico 4), mientras que el 36,5% habita una vivienda propia.

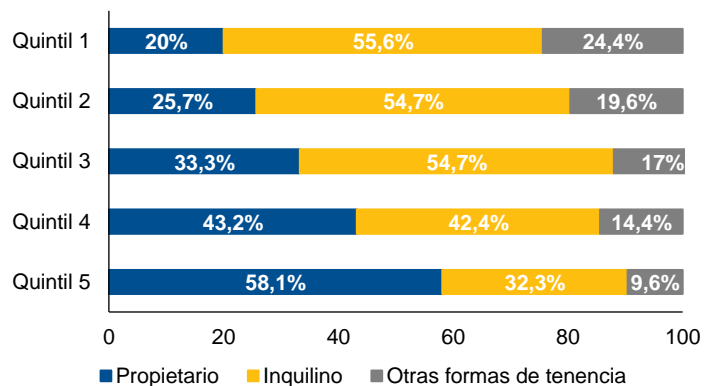
**Gráfico 4. Población, por condición de tenencia en Colombia, 2023**



Fuente: Cepal. Elaboración Asobancaria.

Si se analiza la información teniendo en cuenta el quintil de ingreso del hogar (Gráfico 5), se encuentra una relación negativa entre la proporción de la población que vive en arriendo y el quintil de ingreso en que se encuentran. En ese sentido, se observa que, en el primer quintil de ingreso, el 55,6% de la población vive en arriendo, al tiempo que sólo el 20% es propietario de una vivienda. En contraposición, en el último quintil, el 58,1% de la población es propietaria de una vivienda, mientras que el 32,3% encuentra una solución habitacional en el arriendo.

**Gráfico 5. Personas que residen en áreas urbanas según condición de tenencia de la vivienda, por quintiles de ingreso per cápita (Colombia, 2023)**



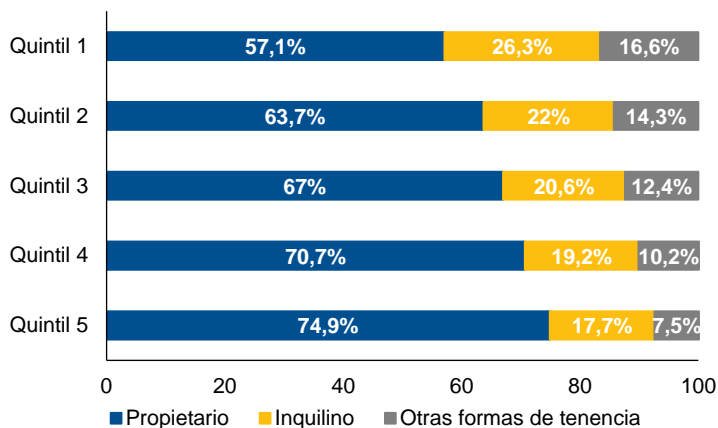
Fuente: Cepal. Elaboración Asobancaria.

<sup>4</sup> González, A. (2005). El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina. CEPAL. N°85

<sup>5</sup> Fedesarrollo (2020). Misión para la profundización de la cartera hipotecaria. Bogotá: Fedesarrollo-Secretaría Técnica, octubre, 161 p. Recuperado de: <https://www.repositorio.fedesarrollo.org.co/handle/11445/4083>

Si bien esta tendencia se puede observar a nivel latinoamericano, destaca que el promedio regional de tenencia de vivienda propia se encuentra en el 67%, y que, incluso en el quintil de ingreso más bajo, más de la mitad de la población es propietaria de la vivienda en que habita (Gráfico 6).

**Gráfico 6. Personas que residen en áreas urbanas según condición de tenencia de la vivienda, por quintiles de ingresos per cápita (promedio América Latina, 2023)**



**Fuente:** Cepal. Elaboración Asobancaria.

Parte de los resultados para Colombia pueden atribuirse a la dificultad de los hogares informales y de bajos ingresos para demostrar tanto estabilidad laboral como cuantía de sus ingresos, lo que se traduce en una barrera para acceder a la financiación de vivienda y convertirse en propietarios. Por lo tanto, resulta interesante explorar las posibilidades que se puedan tener desde el mercado de vivienda usada para dar respuesta a las necesidades de arriendo de las familias colombianas.

### La política de subsidios

La idea de implementar programas de arrendamiento social no es del todo nueva en el país. No obstante, en Colombia se suele contemplar como un paso previo a la adquisición, una etapa de transición antes de que la familia beneficiaria se convierta en propietaria (Banco Mundial, 2019)<sup>6</sup>, lo cual puede restar flexibilidad a los diseños de política pública que puedan estructurarse.

Bajo esta noción de entender el arriendo como una fase anterior a la compra fue que se estructuró “Semillero de Propietarios” en 2018, un programa de arrendamiento social con enfoque de propiedad. Si bien el programa reconocía al arriendo como un mecanismo válido para acceder a vivienda, su objetivo era permitir que los hogares de

menores ingresos, que por su contexto estuvieran excluidos del sistema financiero, superaran las barreras de acceso al crédito hipotecario y pudieran adquirir una vivienda propia. Esto sucedía mediante un subsidio de arriendo y un esquema de incentivo al ahorro, de modo que los beneficiarios lograran acceder a una financiación formal y se convirtieran en propietarios.

Más recientemente, la Alcaldía de Bogotá, mediante la Secretaría de Hábitat, implementó Mi Ahorro, Mi Hogar, una iniciativa dirigida a apoyar económicamente a hogares con dificultades para cubrir los costos de arriendo, específicamente focalizado para mujeres en situación de vulnerabilidad, procurando mejorar sus condiciones de vida. Uno de los requisitos para acceder al subsidio es que la jefa de hogar beneficiada debe comprometerse a realizar un ahorro mensual, destinado a la futura adquisición de vivienda nueva en Bogotá.

De esta forma, si bien se reconoce que existen programas de arriendo en el país, destaca que su énfasis es buscar que la familia se convierta en propietaria, lo cual no siempre puede alinearse con los intereses de la población beneficiaria.

Si, en cambio, se considera al arrendamiento como una alternativa a la propiedad, es preciso revisar los requisitos de idoneidad de las viviendas que serían usadas. Así, resulta fundamental generar metodologías de evaluación ágiles y confiables, que permitan valorar el cumplimiento de condiciones estructurales a la luz del Reglamento Colombiano de Construcción Sismo Resistente (NSR) y del resto de normas técnicas aplicables a la vivienda, especialmente a la usada. Esto es así sobre todo porque, hoy, Colombia no cuenta con instrumentos financieros que permitan la incursión de promotores inmobiliarios en el mercado de vivienda en arrendamiento masivo y de largo plazo. Idealmente, se podría contribuir al proceso de promocionar la oferta de vivienda para arriendo mediante el reconocimiento de las diferencias entre los desarrolladores inmobiliarios para venta y los que se enfocan en arriendo.

Es con esta noción que existen figuras como el *Build to Rent* (BTR), proyectos de vivienda concebidos como una inversión a largo plazo que, desde su planeación, se diseñan como proyectos enfocados en poblaciones específicas que no pueden o no desean adquirir una vivienda propia y requieren vivir en lugares estratégicamente ubicados en las ciudades o simplemente quieren mejorar sus condiciones de vida.

En la práctica, el esquema es ofrecer bastantes atractivos para los inquilinos. En Estados Unidos, para 2019, cerca del 79% de quienes vivían en este tipo de viviendas estaban satisfechos con su experiencia<sup>7</sup>. Posiblemente, debido a lo anterior, la evidencia

<sup>6</sup> Banco Mundial, Vivienda Digna para Todos, 2019. Tomado de: <https://documents1.worldbank.org/curated/zh/535261564743579904/pdf/Vivienda-Digna-para-Todos.pdf>

<sup>7</sup> Kingsley Associates. (2019). Boston and Chicago Tied for Most Satisfied Rental Markets. Recuperado el 1 de abril de 2020, de <https://kingsleyassociates.com/boston-and-chicago-tied-for-most-satisfied-rental-markets/>.

sugiere que el BTR es más resiliente a los ciclos económicos<sup>8</sup>. Por ejemplo, en Estados Unidos, tras la crisis financiera de 2008, la tasa de renta de edificaciones multifamiliares tuvo una recuperación rápida y es la que acumula más trimestres con crecimiento superior al periodo precrisis (29 trimestres).

Ante la ausencia de una regulación que fomente este tipo de figuras, la solución habitacional para una parte considerable de la población es el mercado de vivienda usada. No obstante, los datos sugieren que existe una población cuyo bienestar y calidad de vida podría mejorarse incorporando herramientas que faciliten el arriendo, considerándolo como una solución al problema habitacional y no como una etapa del proceso de adquisición. Esto podría dar un dinamismo adicional al segmento de vivienda usada, transformando el arrendamiento en una opción realista y efectiva para las necesidades habitacionales del país.

## Conclusiones y consideraciones finales

La vivienda usada desempeña un papel fundamental en la solución habitacional de los colombianos, especialmente para los hogares de menores ingresos, quienes enfrentan dificultades para acceder al crédito hipotecario y, en muchos casos, encuentran en el arriendo su única alternativa. Si bien la política de vivienda se ha enfocado mayormente en la adquisición de vivienda nueva, programas como Semillero de Propietarios lanzado en 2018 representó un esfuerzo importante en la política pública para ayudar a las familias, pues al ser un modelo de arrendamiento social con enfoque hacia la propiedad, buscó no solo aliviar la carga del pago de arrendamiento, sino también brindar un apoyo económico y un incentivo al ahorro que, con el tiempo, permitiera a los beneficiarios acceder a un crédito hipotecario formal.

La vivienda usada representa una opción clave para abordar el déficit habitacional en Colombia pues puede ofrecer soluciones inmediatas y accesibles para una gran parte de la población que no tiene acceso a créditos hipotecarios o que no desea adquirir una propiedad. Así, no solo se mejora el acceso a soluciones habitacionales dignas, sino que también se genera dinamismo en un mercado que, adecuadamente regulado, puede ser una fuente importante de alternativas para quienes buscan arriendo o mejorar sus condiciones de vida sin pasar por el proceso de adquisición.

<sup>8</sup> Asobancaria, 2020. Construir para alquilar: otra forma de proveer vivienda de calidad. Tomado de: <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/1230VF-2.pdf>



## Principales indicadores macroeconómicos

### Colombia

	2021	2022	2023					2024*				
	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total
Producto Interno Bruto												
PIB Nominal (COP Billones)	1192,6	1462,5	385,3	379,9	398,0	409,3	1572,5	398,9	406,5	432,4	...	1708,4
PIB Nominal (USD Billones)	318,5	344,6	81,0	85,8	98,4	99,5	382,3	103,8	103,7	105,5	...	428,5
PIB Real (COP Billones)	907,4	907,4	236,1	239,1	245,7	257,2	978,2	237,2	244,9	250,6	...	995,8
PIB Real (% Var. interanual)	11	7,3	2,9	0,1	-0,6	0,3	0,9	0,7	2,1	2	...	1,8
Precios												
Inflación (IPC, % Var. interanual)	5,6	13,1	13,3	12,1	11,0	9,3	9,3	7,4	7,2	5,8	5,2	5,2
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	3,4	10,0	11,4	11,6	10,9	10,3	10,3	8,8	7,6	6,5	5,6	5,6
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	3981	4810	4627	4191	4054	3822	3822	3842	4148	4164	4409	4409
Tipo de cambio (Var. % interanual)	16	20,8	23,5	1,5	-10,6	-19,3	-19,3	-17,0	-1,0	2,7	15,3	15,3
Sector Externo												
Cuenta corriente (USD millones)	-17951	-21333	-2996	-2266	-1758	-2133	-9715	-1924	-1630	-1669	...	-7100
Déficit en cuenta corriente (% del PIB)	-5,7	-6,2	-3,7	-2,6	-1,8	-2,1	-2,7	-1,9	-1,6	-1,6	...	-1,8
Balanza comercial (% del PIB)	-6,4	-4,8	-2,7	-2,5	-1,5	-2,2	-2,3	-1,9	-2,2	-2,4	...	-1,8
Exportaciones F.O.B. (% del PIB)	13,6	21,3	21,1	19,2	17,6	17,3	18,6	15,8	16,6	16,5	...	13,3
Importaciones F.O.B. (% del PIB)	18	26,1	23,8	21,7	19,0	19,5	20,9	17,7	18,7	18,9	...	15
Renta de los factores (% del PIB)	-2,8	-4,9	-4,8	-3,7	-3,8	-3,3	-4,0	-3,3	-3,1	-3,1	...	-2,6
Transferencias corrientes (% del PIB)	3,4	3,6	3,8	3,5	3,4	3,4	3,6	3,3	3,7	3,9	...	3,0
Inversión extranjera directa (pasivo) (% del PIB)	3	4,9	5,1	6,2	4,0	3,8	4,8	3,6	2,7	3,1	...	...
Sector Público (acumulado, % del PIB)												
Bal. primario del Gobierno Central	-3,6	-1	0,3	1,2	0,2	...	-0,3	...	...	...	...	-0,9
Bal. del Gobierno Nacional Central	-7	-5,3	-0,9	0,0	-0,7	-2,7	-4,3	-1,2	-2,1	...	...	-5,6
Bal. primario del SPNF	-3,5	-1,4	...	...	...	...	1,5	...	...	...	...	-0,2
Bal. del SPNF	-7,1	-6	...	...	...	...	-2,7	...	...	...	...	-4,9
Indicadores de Deuda (% del PIB)												
Deuda externa bruta	53,9	53,4	55,2	56,1	...	...	53,6	...	...	...	...	...
Pública	32,2	30,4	31,4	31,8	...	...	30,9	...	...	...	...	...
Privada	21,7	23	23,8	24,2	...	...	22,8	...	...	...	...	...
Deuda neta del Gobierno Central	60	57,7	54,1	52,2	52,2	53,8	53,8	51,5	55,4	...	...	55,3

\*Proyecciones de Asobancaria. Los datos fiscales corresponden a lo proyectado por el Gobierno Nacional en el MFMP 2024

Fuentes: DANE, Banco de la República, Ministerio de Hacienda y Crédito Público

## Estados financieros del sistema bancario Colombia

	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	nov-24	oct-24	nov-23	Var. real anual
					(a)		(b)	(b) - (a)
<b>Activo</b>	<b>729.841</b>	<b>817.571</b>	<b>924.121</b>	<b>959.797</b>	<b>998.737</b>	<b>988.141</b>	<b>958.450</b>	<b>-0,9%</b>
Disponible	53.794	63.663	58.321	64.582	53.709	52.334	68.426	-25,4%
Inversiones	158.735	171.490	180.818	189.027	215.702	215.041	183.373	11,8%
Cartera de crédito	498.838	550.204	642.473	655.074	675.263	669.857	658.237	-2,5%
Consumo	150.527	169.603	200.582	196.005	189.944	189.389	197.640	-8,6%
Comercial	263.018	283.804	330.686	338.202	355.962	352.416	340.659	-0,7%
Vivienda	72.565	82.915	95.158	102.972	109.935	108.801	102.011	2,4%
Microcrédito	12.727	13.883	16.047	17.896	19.421	19.251	17.927	3,0%
Provisiones	37.960	35.616	37.224	39.752	40.491	40.300	40.181	-4,2%
Consumo	13.729	12.251	15.970	18.644	18.223	18.311	18.714	-7,4%
Comercial	17.605	17.453	16.699	16.335	17.279	17.054	16.753	-2,0%
Vivienda	2.691	3.021	3.189	3.413	3.577	3.520	3.383	0,5%
Microcrédito	1.133	913	858	1.181	1.344	1.343	1.156	10,6%
<b>Pasivo</b>	<b>640.363</b>	<b>713.074</b>	<b>818.745</b>	<b>856.579</b>	<b>886.845</b>	<b>877.274</b>	<b>854.950</b>	<b>-1,4%</b>
Depósitos y otros instrumentos	556.917	627.000	686.622	731.321	776.573	766.711	733.685	0,6%
Cuentas de ahorro	246.969	297.412	297.926	286.217	310.839	302.404	288.878	2,3%
CDT	154.188	139.626	207.859	272.465	290.762	291.810	271.693	1,7%
Cuentas Corrientes	75.002	84.846	80.608	75.483	73.265	74.209	76.503	-9,0%
Otros pasivos	9.089	9.898	11.133	10.841	11.830	10.967	11.204	0,4%
<b>Patrimonio</b>	<b>89.479</b>	<b>104.497</b>	<b>105.376</b>	<b>103.218</b>	<b>111.891</b>	<b>110.867</b>	<b>103.501</b>	<b>2,8%</b>
<b>Utilidades (año corrido)</b>	<b>4.159</b>	<b>13.923</b>	<b>14.222</b>	<b>8.133</b>	<b>7.513</b>	<b>6.875</b>	<b>7.263</b>	<b>-1,7%</b>
Ingresos financieros de cartera	45.481	42.422	63.977	91.480	79.098	72.338	83.677	-10,1%
Gastos por intereses	14.571	9.594	28.076	60.093	49.755	45.734	54.839	-13,8%
Margen neto de intereses	31.675	33.279	38.069	35.918	33.334	30.387	32.919	-3,7%
<b>Indicadores (%)</b>								
<b>Calidad</b>	<b>4,96</b>	<b>3,89</b>	<b>3,61</b>	<b>4,90</b>	<b>4,92</b>	<b>4,92</b>	<b>5,09</b>	<b>-0,17</b>
Consumo	6,29	4,37	5,44	8,10	7,19	7,25	8,29	-1,09
Comercial	4,55	3,71	2,73	3,42	3,92	3,87	3,70	0,22
Vivienda	3,30	3,11	2,47	3,03	3,55	3,51	3,01	0,55
Microcrédito	7,13	6,47	5,46	8,50	8,79	9,14	8,06	0,73
<b>Cubrimiento</b>	<b>153,5</b>	<b>166,2</b>	<b>160,6</b>	<b>123,8</b>	<b>121,9</b>	<b>122,4</b>	<b>120,0</b>	<b>-1,86</b>
Consumo	145,1	165,4	146,4	117,4	133,4	133,4	114,3	19,13
Comercial	147,1	165,6	184,7	141,2	123,9	125,2	133,1	-9,16
Vivienda	112,3	117,1	135,5	109,3	91,6	92,2	110,3	-18,78
Microcrédito	124,8	101,7	97,9	77,7	78,7	76,4	80,0	-1,23
ROA	0,6	1,7	1,5	0,8	0,8	0,8	0,8	-0,01
ROE	4,6	13,3	13,5	7,9	7,3	7,5	7,7	-0,33
Solvencia	16,3	20,5	17,1	16,5	17,1	17,1	16,0	1,03
IRL	213,1	204,4	183,7	194,0	179,6	188,5	182,5	-2,91
CFEN G1	0,0	113,5	109,6	115,5	114,6	114,5	115,0	-0,45
CFEN G2	0,0	134,4	127,3	134,4	127,6	130,8	133,0	-5,39

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia.

Nota: G1 corresponde a bancos con activos superiores al 2% del total y G2 a bancos diferentes a G1 que tengan cartera como activo significativo.

## Principales indicadores de inclusión financiera

### Colombia

	2021		2022			2023					2024			
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC + FNA	<b>50,9</b>	50	49,4	48,6	48,3	<b>48,3</b>	47,1	46,8	46,7	46,2	<b>46,2</b>	45,9	45,4	45,3
Efectivo/M2 (%)	<b>17</b>	16,2	15,9	15,6	16,3	<b>16,3</b>	14,7	14,3	13,9	15	<b>15</b>	14,2	14,1	14,5
<b>Cobertura</b>														
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	<b>100</b>	100	100	100	100	100	-	-	-	100	100			
Municipios con al menos una oficina (%)	<b>79,5</b>	79,1	77,8	77,8	78,7	78,7	-	-	-	78,7	78,7			
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	<b>92,7</b>	98,6	98,7	99,6	100	100	-	-	-	100	100			
<b>Acceso</b>														
<b>Productos personas</b>														
Indicador de bancarización (%) SF*	<b>90,5</b>	91,2	91,8	92,1	92,3	<b>92,3</b>	-	-	-	94,6	<b>94,6</b>			
Adultos con: (en millones)														
Al menos un producto SF	<b>33,5</b>	33,8	34,2	34,4	34,7	<b>34,7</b>	-	-	-	36,1	<b>36,1</b>			
Cuentas de ahorro	<b>28,9</b>	29,2	29,5	29,6	29,9	<b>29,9</b>	-	-	-	30,8	<b>30,8</b>			
Cuenta corriente SF	<b>1,9</b>	1,9	1,9	1,8	1,8	<b>1,8</b>	-	-	-	-	-			
Cuentas CAES SF							-	-	-					
Cuentas CATS SF	<b>21</b>	21,7		23	23,5	<b>23,5</b>	-	-	-	27,5	<b>27,5</b>			
Depósitos electrónicos							-	-	-					
CDT		0,8	0,8	0,9	0,9	<b>0,9</b>	-	-	-	-	-			
Al menos un producto de crédito( en millones)	<b>12,6</b>	12,8	13,2	13,5	13,6	<b>13,6</b>	-	-	-	-	<b>13,5</b>			
Crédito de consumo SF	<b>6,9</b>	7,1	7,4	7,7	7,8	<b>7,8</b>	-	-	-	7,3	<b>7,3</b>			
Tarjeta de crédito SF	<b>7,9</b>	8	8,2	8,4	8,5	<b>8,5</b>	-	-	-	6,6	<b>6,6</b>			
Microcrédito SF	<b>2,3</b>	2,3	2,34	2,36	2,3	<b>2,3</b>	-	-	-	2,4	<b>2,4</b>			
Crédito de vivienda SF	<b>1,2</b>	1,23	1,25	1,27	1,3	<b>1,3</b>	-	-	-	1,2	<b>1,2</b>			
Crédito comercial SF	<b>0,2</b>	0,46	0,45	0,44	0,5	<b>0,5</b>	-	-	-	-	-			
<b>Uso</b>														
<b>Productos personas</b>														
Adultos con: (%)														
Algún producto activo SF	<b>74,8</b>	76,2	76,9	77,7	77,2	<b>77,2</b>	-	-	-	82,7	<b>82,7</b>			
Cuentas de ahorro activas SF	<b>65,7</b>	65,9	65,2	64,9	51,9	<b>51,9</b>	-	-	-	54,5	<b>54,5</b>			
Cuentas corrientes activas SF	<b>73,7</b>	76,9	76,5	76,3	74,5	<b>74,5</b>	-	-	-					
Cuentas CAES activas SF														
Cuentas CATS activas SF	<b>76,3</b>	77,8		80,2	78,6	<b>78,6</b>	-	-	-	-	<b>80,1</b>			
Depósitos electrónicos														
Productos de ahorro a término (CDTs)		77,5	79,3	80,1	73,2	73,2	-	-	-	-	-			

Fuentes: Banca de las Oportunidades, Superintendencia Financiera de Colombia.

## Principales indicadores de inclusión financiera

### Colombia

	2021			2022			2023				Total
	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	
<b>Acceso</b>											
<b>Productos empresas</b>											
Empresas con: (en miles)											
Al menos un producto SF	<b>1028,6</b>	1029,0	1038,7	1065,7	1077,1	<b>1077,1</b>	-	-	-	1169,6	<b>1169,6</b>
*Productos de depósito SF	<b>998,9</b>	1004,0	1013,0	1039,8	1046,4	<b>1046,4</b>	-	-	-	1166,4	<b>1166,4</b>
*Productos de crédito SF	<b>280,2</b>	289,6	294,2	300,6	380,2	<b>380,2</b>	-	-	-	417,6	<b>417,6</b>
<b>Uso</b>											
<b>Productos empresas</b>											
Empresas con: (%)											
Algún producto activo SF	<b>70,5</b>	71,4	71,2	72,1	72,4	<b>72,4</b>	-	-	-	-	-
<b>Operaciones (semestral)</b>											
Total operaciones (millones)	<b>11.161</b>	-	6.668	-	7.769	<b>14.397</b>	-	7.500	-	7.808	<b>15.308</b>
No monetarias (Participación)	<b>56,1</b>	-	55,4	-	56,0	<b>55,8</b>	-	49,2	-	39,0	<b>44,1</b>
Monetarias (Participación)	<b>43,8</b>	-	44,6	-	44,0	<b>44,2</b>	-	50,8	-	61,0	<b>55,9</b>
No monetarias (Crecimiento anual)	<b>2,3</b>	-	34,0	-	23,2	<b>27,9</b>	-	29,4	-	39,2	<b>34,7</b>
Monetarias (Crecimiento anual)	<b>29,1</b>	-	33,1	-	27,1	<b>29,8</b>	-	1,1	-	-29,9	<b>-15,7</b>
<b>Tarjetas</b>											
Crédito vigentes (millones)	<b>15,6</b>	15,9	16,0	16,1	16,0	<b>16,0</b>	15,8	15,5	15,4	15,0	<b>15,0</b>
Débito vigentes (millones)	<b>40,8</b>	41,1	42,6	43,7	45,8	<b>45,8</b>	46,2	46,4	47,1	47,2	<b>47,2</b>
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	<b>219,9</b>	215,3	225,2	209,5	225,6	<b>225,6</b>	211,1	211,8	200,0	212,6	<b>212,6</b>
Ticket promedio compra débito (\$miles)	<b>124,9</b>	119,1	116,5	112,5	108,1	<b>108,1</b>	100,6	100,7	96,0	111,1	<b>111,1</b>

Fuentes: Banca de las Oportunidades, Superintendencia Financiera de Colombia.