

## **El sector inmobiliario: una alternativa de inversión rentable**

Jorge Armando Almería

Juan Pablo Ramírez Monsalve

Administración de Empresas

Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA

Bogotá D.C.

2021

**El sector inmobiliario: una alternativa de inversión rentable**

Jorge Armando Almería

Juan Pablo Ramírez Monsalve

Tutor: William Ruíz

Administración de Empresas

Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA

Bogotá D.C.

2021

## Tabla de contenido

Planteamiento de investigación.....	10
Planteamiento del problema.....	10
Pregunta de investigación.....	15
Justificación.....	15
Objetivos.....	16
Objetivos generales.....	16
Objetivos específicos.....	16
Hipótesis.....	17
Revisión de la literatura.....	18
Tendencias de inversión en Colombia.....	18
¿Qué es una buena inversión en Colombia?.....	20
El sector inmobiliario.....	21
El inversor del sector inmobiliario.....	22
Metodología.....	23
Tipo de investigación.....	23
Enfoque.....	23
Población muestral y población objetivo.....	24
Diseño metodológico.....	25
Fases.....	25
Variables de investigación.....	27
Fuentes de información e instrumentos de recolección de datos.....	31
Diseño metodológico.....	34
Análisis y resultados.....	35
Desempeño del mercado inmobiliario en Bogotá.....	35
Evolución del mercado inmobiliario por zonas en Bogotá.....	48
Análisis por sectores.....	65
Conclusiones sobre el mercado inmobiliario.....	133
Definición de variables.....	148
Alternativas de inversión en Colombia.....	154
Discusión.....	157
Conclusión.....	160
Bibliografía.....	161
Anexos.....	164

## Tabla de figuras

Figura 1: número de viviendas iniciadas por trimestre desde 2013 hasta 2021 .....	13
Figura 2: número de viviendas iniciadas por trimestre desde 2013 hasta 2021 .....	14
Figura 3: diseño metodológico propuesto .....	34
Figura 4: crecimiento de ventas por zonas subzonas en Bogotá .....	37
Figura 5: crecimiento entre 2018 y 2020 en las ventas por zonas (CAGR 2 años).....	38
Figura 6: Valor promedio de vivienda, valor promedio de metro cuadrado y un área promedio de vivienda por subzona.....	39
Figura 7: recuperación del sector inmobiliario desde la pandemia, con base en el promedio de ventas entre febrero de 2019 y febrero de 2020 y agosto de 2020 y febrero de 2021.....	40
Figura 8: ventas en miles de millones de pesos y unidades entre febrero de 2019 y febrero de 2020 en Bogotá.....	44
Figura 9: ventas de vivienda en Bogotá entre febrero de 2019 y febrero de 2020.....	45
Figura 10: venta en unidades y miles de millones de pesos según estrato en Bogotá.....	46
Figura 11: ventas de vivienda no VIS unidades y miles de millones de pesos según áreas en Bogotá .....	47
Figura 12: venta de viviendas no VIS en unidades y miles de millones de pesos tipo de vivienda en Bogotá.....	48
Figura 13: venta por mes en la zona Centro .....	50
Figura 14: ubicación y vías de acceso de la zona Chía .....	51
Figura 15: ventas por mes en la zona Chía.....	52
Figura 16: ventas por mes en la zona Chicó.....	53
Figura 17: ubicación y vías de acceso de la zona Modelia .....	54
Figura 18: ventas mensuales en la zona Modelia .....	55
Figura 19: ventas mensuales en la zona Multicentro .....	56
Figura 20: ubicación y vías de acceso de la Zona Norte .....	57
Figura 21: ventas mensuales en la zona Norte .....	58
Figura 22: Ventas mensuales en la zona Occidente .....	59
Figura 23: ventas mensuales en la zona Sabana.....	60
Figura 24: ventas mensuales en la zona Salitre.....	61
Figura 25: ventas mensuales en la zona Soacha.....	62
Figura 26: ventas mensuales en la zona Suba .....	63
Figura 27: ventas mensuales en la zona Suroriente.....	64
Figura 28: ubicación por estrato de los sectores .....	65
Figura 29: costo por metro cuadrado por sector.....	66
Figura 30: sectores con mayor demanda .....	67
Figura 31: crecimiento por sectores .....	68
Figura 32: costo según área en cada sector .....	69
Figura 33: recuperación del sector inmobiliario desde la pandemia con base en el promedio de ventas entre febrero de 2019 y febrero de 2020 y entre agosto de 2020 y febrero de 2021...72	72
Figura 34: unidades vacantes durante los últimos tres años según sector.....	73
Figura 35: oferta en metros cuadrados según sector .....	74
Figura 36: ubicación geográfica y vías de acceso a Cedritos.....	75

Figura 37: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Cedritos en relación con ellos	76
Figura 38: estratos socioeconómicos en Cedritos .....	76
Figura 39: características de los inmuebles en Cedritos.....	78
Figura 40: demanda de vivienda en Cedritos .....	79
Figura 41: demanda según área en Cedritos.....	80
Figura 42: ubicación geográfica y vías de acceso al Centro .....	81
Figura 43: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación del Centro en relación con ellos .	82
Figura 44: estratos socioeconómicos en el Centro .....	83
Figura 45: características de los inmuebles en el Centro .....	84
Figura 46: demanda de vivienda en el Centro.....	85
Figura 47: demanda según área en el Centro .....	86
Figura 48: ubicación geográfica y vías de acceso a Chapinero.....	87
Figura 49: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Chapinero en relación con ellos .....	88
Figura 50: estratos socioeconómicos en Chapinero .....	89
Figura 51: características de los inmuebles en Chapinero .....	90
Figura 52: demanda de vivienda en Chapinero .....	91
Figura 53: demanda según área en Chapinero .....	92
Figura 54: ubicación geográfica y vías de acceso a Chicó.....	93
Figura 55: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Chicó en relación con ellos....	94
Figura 56: estratos socioeconómicos en Chicó .....	95
Figura 57: características de los inmuebles en Chicó.....	96
Figura 58: Demanda de vivienda en Chicó .....	97
Figura 59: Demanda según área en Chicó.....	98
Figura 60: ubicación geográfica y vías de acceso a Colina Campestre.....	99
Figura 61: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Colina Campestre en relación con ellos.....	100
Figura 62: estratos socioeconómicos en Colina Campestre .....	101
Figura 63: características de los inmuebles en Colina Campestre .....	102
Figura 64: demanda de vivienda en Colina Campestre.....	103
Figura 65: demanda según área en Colina Campestre .....	104
Figura 66: ubicación geográfica y vías de acceso a Modelia .....	105
Figura 67: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Modelia en relación con ellos .....	106
Figura 68: estratos socioeconómicos en Modelia .....	107
Figura 69: características de los inmuebles en Modelia.....	108
Figura 70: demanda de vivienda en Modelia .....	109
Figura 71: demanda según área en Modelia.....	110
Figura 72: ubicación geográfica y vías de acceso a Multicentro .....	111
Figura 73: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Multicentro en relación con ellos .....	112
Figura 74: estratos socioeconómicos en Multicentro .....	112
Figura 75: características de los inmuebles en Multicentro .....	114
Figura 76: demanda de vivienda en Multicentro.....	115

Figura 77: demanda según área en Multicentro .....	116
Figura 78: ubicación geográfica y vías de acceso a Pablo VI .....	117
Figura 79: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Pablo VI en relación con ellos .....	118
Figura 80: estratos socioeconómicos de Pablo VI.....	119
Figura 81: características de los inmuebles en Pablo VI.....	120
Figura 82: demanda de vivienda en Pablo VI .....	121
Figura 83: demanda según área en Pablo VI.....	122
Figura 84: ubicación geográfica y vías de acceso a Rosales.....	123
Figura 85: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Rosales en relación con ellos .....	124
Figura 86: estratos socioeconómicos en Rosales .....	124
Figura 87: características de los inmuebles en Rosales.....	125
Figura 88: demanda de vivienda en Rosales .....	126
Figura 89: demanda según el área en Rosales.....	127
Figura 90: ubicación geográfica y vías de acceso a Teusaquillo .....	128
Figura 91: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Pablo VI en relación con ellos .....	129
Figura 92: estratos socioeconómicos en Pablo VI.....	130
Figura 93: características de los inmuebles en Teusaquillo .....	131
Figura 94: demanda de vivienda en Teusaquillo.....	132
Figura 95: demanda según área en Teusaquillo .....	133
Figura 96: valor de canon de arriendo por metro cuadrado .....	150
Figura 97: relación renta vs venta .....	150
Figura 98: rental rate .....	151
Figura 99: vacancia y ocupación.....	151
Figura 100: tasa impositiva predial .....	152
Figura 101: tendencia del precio de venta.....	152
Figura 102: valorización.....	153

**Tabla de tablas**

Tabla 1: variables e indicadores evaluados .....	27
Tabla 2: variables e indicadores evaluados .....	31
Tabla 3: zonas y sectores en Bogotá .....	35

## Resumen

Para el año 2015, únicamente el 6% de la población de Colombia destinaba un porcentaje de sus ganancias a la inversión. De esta porción, un 5%, que a su vez corresponde al 0.3% de la población total, invertía en alternativas diferentes a una cuenta de ahorros. Teniendo esto en cuenta, este trabajo de grado propone el sector inmobiliario como una alternativa de inversión rentable, centrando su análisis en las diferentes zonas de Bogotá. Adicionalmente, en caso de que el lector no se encuentre interesado, presenta una guía más generalizada que muestra las mejores opciones de inversión, según Procolombia, que tiene el país en la actualidad.

**Palabras clave:** alternativas de inversión, sector inmobiliario, Bogotá.

---

## Introducción

El presente es un trabajo de grado que tiene como objetivo explorar el sector inmobiliario como una alternativa rentable de inversión para los colombianos. Resulta ser una opción atractiva bajo las circunstancias actuales debido a la crisis ocasionada por la emergencia sanitaria de la COVID-19 y su resultante tasa de inflación<sup>1</sup>, se presenta como una alternativa más fructífera y rentable que las inversiones fijas a las que están acostumbrados los colombianos, como lo son los CDTs y las cuentas de ahorro. Además, debido a que en Colombia la población general tiene baja comprensión en finanzas y, como resultado, no sabe cómo invertir su dinero, o simplemente lo

---

<sup>1</sup> De 1,61% según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).



hace manera incorrecta. Por tal motivo, en la siguiente investigación, se pretende enseñar a los colombianos a invertir por medio de la implementación de la educación financiera. De este modo, se pretende que ellos sean capaces de reconocer cuáles son las características que debe tener una inversión inmobiliaria para renta, específicamente en Bogotá, para que esta maximice su retorno.

El trabajo está principalmente motivado por las desalentadoras cifras que publicó el DANE a finales de abril en torno a la pobreza del país, indicando que el 42,5% de los colombianos vive en pobreza monetaria, lo que equivale a más de 21 millones de personas. Aunque los autores no creen que la inversión en el sector inmobiliario sea la solución a la pobreza en el país, si consideran que una de las razones por las cuales el país se ha empobrecido de esta manera se debe por la falta de experiencia y educación en cuanto a las inversiones y las malas decisiones al momento de invertir capital que lamentablemente han tomado muchos colombianos. En ese orden de ideas, el desarrollo de esta investigación es de vital importancia para darle a aquellas personas que saldrán de la pobreza monetaria las bases necesarias para tener una vida financiera sostenible y estable. La propuesta que se hace es invertir en el sector inmobiliario pues, como se demostrará posteriormente, es un sector de alta rentabilidad, cuyo potencial no ha sido explotado.

Los datos serán recolectados entrando en contacto con diferentes empresas dedicadas a la venta de inmuebles en la ciudad de Bogotá, con el fin de conseguir sus bases de datos y así, hallar las diferentes características que definirán la mejor inversión para renta en este lugar, utilizando un análisis estadístico mixto, es decir, cualitativo y cuantitativo. Bajo esa lógica, el proyecto tendrá un carácter descriptivo que utilizará métodos cualitativos y cuantitativos y se dividirá en seis fases que se llevarán a cabo durante el año 2021. Se espera que, entre los resultados, se genere una lista detallada de las características que debe tener un inmueble destinado a la renta, para que este sea considerado rentable por un inversor, teniendo en cuenta las variables como el

impuesto predial, el *Going In Cap Rate*, la valorización del sector, entre otras. De igual manera, se espera crear un manual virtual para inversión que pueda ser compartido con los colombianos, con el fin de darles herramientas para entender cuáles son las mejores decisiones de inversión que pueden tomar en este momento. Asimismo, hay expectativas que, con esto, las personas empiecen a manejar de mejor manera su capital y generen una mayor rentabilidad cuando hagan inversiones. Esto podría, potencialmente, ayudar al colombiano promedio y al sector inmobiliario.

### **Planteamiento de investigación**

Esta investigación nace inspirada en el siguiente problema que se evidencia en la sociedad colombiana.

### **Planteamiento del problema**

Como lo mencionó la encuesta realizada por Nielsen en el año 2015, en Colombia, el consumidor promedio, no tiene una buena cultura financiera y no piensa en invertir. Esta encuesta menciona que, para ese año, únicamente el 6% de los colombianos invertía su dinero en vez de gastarlo pagando créditos, tarjetas de crédito, viajes y compras, como lo hacía el otro 94%.

Sin embargo, el 5% del total, es decir, un 83,3% de quienes invierten, destinan sus inversiones a fondos de retiro y no a inversiones a largo plazo (Portafolio, 2015). Esto evidencia que en el país no existe una cultura de ahorro, lo que puede ocurrir como una falta de educación financiera que tienen los colombianos. Otra prueba de ello, son las decisiones de inversión que toman en torno a las alternativas que escogen para rentabilizar su patrimonio. En los últimos años, se ha observado un crecimiento en el uso de instrumentos financieros con poco valor agregado como alternativas de rentabilización del patrimonio.

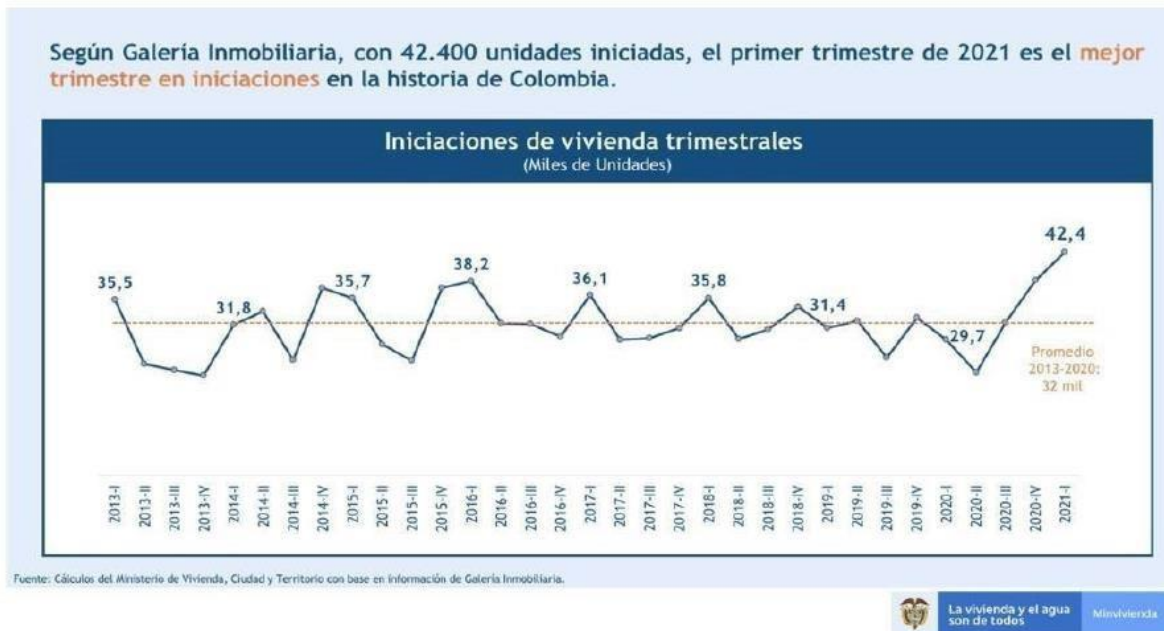
Según la Banca de Oportunidades, para el 2018, la inclusión financiera en el país había mejorado considerablemente, teniendo como resultado un incremento en el porcentaje de adultos con acceso a al menos un producto financiero. En el año 2008, este porcentaje era de 55,5% y, para el año en mención, había ascendido hasta un 81,4%. Esto indica que, de los 34 millones de adultos que habitaban Colombia en ese entonces, 28 millones tenían al menos un producto financiero. Para ser aún más específicos, un 95,7% de los colombianos con acceso a productos financieros (26.8 millones) eran específicamente dueños de productos de depósito (Banca de las Oportunidades, 2018). Entre los productos de depósito, durante los últimos años, las cuentas de ahorros y los CDTs han ganado estelaridad. A pesar de que un CDT es significativamente más rentable que una cuenta de ahorro, ambas opciones son poco eficientes en términos de rendimiento y cuya rentabilidad puede ser menor que la tasa de inflación. En el año 2021, por ejemplo, Rankia presentó una lista en la cual se presentaban diferentes oportunidades de Certificado de Depósito a Término (CDT) en los bancos de Colombia a los que tienen acceso los colombianos, listándolos de mejor a peor, teniendo como criterio su rendimiento anual.

En este orden de ideas, en el ranking proporcionado, específicamente entre los CDTs con plazo de vencimiento de 360 días, destaca el del Banco Caja Social como el CDT con menor rendimiento, que cuenta con una tasa efectiva anual de 1,6%. Mientras que el CDT con un mayor

rendimiento corresponde a Credifamilia, con un rendimiento de 5,85% efectivo anual (Broseta, 2022). Como se mencionó anteriormente, este tipo de productos no se debe evaluar únicamente a partir de su rendimiento, sino también teniendo en cuenta la inflación. Como lo indica el diario La República, a mediados del año 2018, se tenían proyecciones de que la inflación del año 2021 sería aproximadamente de un 1,75%. De cumplirse a cabalidad esta proyección, el CDT del Banco Caja Social tendría una tasa efectiva real de -0,15% E.A., por lo que estaría destruyendo valor, y por otro lado, el de Credifamilia, tendría una tasa real de 4,1% E.A. No sobra mencionar que estos rendimientos son teóricos, pues no tienen en cuenta que las entidades financieras deben hacer retenciones en la fuente por los rendimientos del propietario del título valor (CDT), lo que enmarcaría indicadores de rentabilidad más críticos que los mencionados anteriormente (Cardona, 2018).

Sin embargo, aunque el panorama para inversiones en productos de depósito puede ser no muy alentador, el sector inmobiliario ofrece alternativas más atractivas. Por su constante crecimiento, independientemente del contexto interno o externo en el cual se encuentre el país, ofrece estabilidad y seguridad para los inversores. Un claro ejemplo de esto es que, entre marzo y junio de 2020, mientras que el resto de las industrias del país se veían afectadas por una dinámica de *cero economías*, los precios del mercado inmobiliario se mantuvieron constantes, como lo indicó Daniel Velásquez, presidente de Fedelonjas.

Figura 1: número de viviendas iniciadas por trimestre desde 2013 hasta 2021



**Nota:** esta información fue proporcionada por Galería Inmobiliaria. A su vez, la tabla fue elaborada por el Ministerio de Hacienda en el año 2021.

Finalmente, como se muestra en la Figura 1, a pesar del desalentador panorama económico que generó la pandemia de la COVID-19, con 42.200 viviendas iniciadas, el primer trimestre del año 2021 ha sido el mejor trimestre histórico en cuanto a iniciaciones. Por otro lado, como se puede observar en la Figura 2, con 56.311 viviendas vendidas, este trimestre también fue el trimestre con mayores ventas en la historia. Ambos datos demuestran que este es un sector con alta estabilidad que puede darle a los colombianos grandes oportunidades de inversión.

Figura 2: número de viviendas iniciadas por trimestre desde 2013 hasta 2021



**Nota:** esta información fue proporcionada por Galería Inmobiliaria. A su vez, la tabla fue elaborada por el Ministerio de Hacienda en el año 2021.

Por último, teniendo en cuenta la cultura colombiana y que, como bien lo menciona Geert Hofstede, la cultura en la que los consumidores crecen afecta de forma importante sus decisiones de consumo, y este sector puede ser una alternativa sumamente atractiva para los colombianos, por el bajo riesgo que representa. Como se puede observar en Hofstede Insights, el consumidor colombiano promedio tiene una alta aversión al riesgo, con un puntaje de evitación de incertidumbre de 80, y prefiere hacer inversiones que le den seguridad (Hofstede Insights, 2021).

## **Pregunta de investigación**

*¿Cuáles son las características principales que debe tener una inversión inmobiliaria para renta, ubicada en la ciudad de Bogotá, para maximizar el retorno de la misma?*

## **Justificación**

Este estudio es importante en la práctica, pues representará un refuerzo importante para el conocimiento financiero de los colombianos. En ese orden de ideas, es también relevante para la sociedad, pues aumentará el conocimiento social existente en torno a las oportunidades de inversión que existen en el país. Por otro lado, representa una oportunidad importante para la industria inmobiliaria, pues aumentará su exposición y el conocimiento de los colombianos en torno a la misma. El estudio logrará que esta industria sea reconocida a nivel nacional como una excelente alternativa de inversión, especialmente en momentos de incertidumbre como los actuales. Por otro lado, es importante mencionar que el estudio estará enfocado a las finanzas personales, a las alternativas de inversión y a la explotación del sector inmobiliario, específicamente para la renta, como oportunidad de inversión para los colombianos que ya cuentan con productos financieros, así como los que apenas están empezando su vida financiera.

## Objetivos

### Objetivos generales

- ✓ **Objetivo general #1:** Describir las características del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá y reconocer las mejores alternativas de inversión en la zona.
- ✓ **Objetivo general #2:** Diseñar un manual de inversión financiera que le permita a los colombianos entender las diferentes oportunidades de inversión que existen y que, por encima de los productos de depósito, hay mejores oportunidades, como lo es el sector inmobiliario, que pueden mejorar su patrimonio.

### Objetivos específicos

- ✓ Generar sinergias que permitan un mejor manejo del capital por parte de la población colombiana.
- ✓ Resaltar al sector inmobiliario como una alternativa rentable de inversión.



- ✓ Ofrecer al inversor colombiano alternativas llamativas y altamente rentables en este momento crítico<sup>2</sup>.
- ✓ Generar una cultura de aprendizaje financiero y cultura al ahorro en la población objetivo.
- ✓ Generar un manual que sirva como guía para que los colombianos puedan seguir al momento de invertir.

## Hipótesis

Teniendo en cuenta los objetivos planteados para la presente investigación, es de esperarse que la caracterización de la zona en términos del *Cap Rate*, la vacancia existente en el sector, la proyección del crecimiento del sector y la valorización del mismo, permitan que el inmueble en cuestión logre una mayor valorización en el mediano-largo plazo, aumentando así la rentabilidad de este y –simultáneamente– disminuyendo el tiempo de retorno de la inversión. De igual forma, costos que el inversor tenga que asumir, como lo son el avalúo catastral que tiene el inmueble y su relación con el impuesto predial que tendrá que pagar quien invierte, o la administración de la unidad, en caso de tratarse de una unidad de vivienda, dependiendo de la cantidad de unidades por administración, también puede cambiar el panorama para un inversor.

---

<sup>2</sup> Teniendo en cuenta que, por las bajas inflaciones, lo más probable es que haya bajas rentabilidades en inversiones fijas como CDTs y cuentas de ahorro

De igual manera, en el manual de oportunidades de inversión, pueden plantearse oportunidades como:

- ✓ Sector Inmobiliario.
- ✓ Mercado de Valores.
- ✓ Productos Financieros.
- ✓ *Startups* con futuros prometedores.
- ✓ *Crowdlending*<sup>3</sup> y similares.

## **Revisión de la literatura**

### **Tendencias de inversión en Colombia**

En el artículo escrito por Santiago Rodríguez y Félix Riaño en 2016 titulado “Determinantes del acceso a los productos financieros en los hogares colombianos”, los autores evidencian los diferentes determinantes sociales que existen en torno a la adquisición de productos financieros en el país. En este orden de ideas, analizaron 12 variables con el fin de

---

<sup>3</sup> Es un mecanismo de financiación colectiva en el cual pequeños inversores le prestan dinero a una empresa, con el objetivo de obtener un retorno.

averiguar si estaban positivamente relacionadas o no al acceso de productos financieros. Estas variables fueron: ingreso del hogar; tenencia de vivienda propia; edad; género; urbanidad; nivel educativo; trabajo; servicios públicos; número de personas por cuarto; es o fue en los últimos 12 meses beneficiario de algún programa gubernamental; migración; y riesgo. Estas 12 variables se cruzaron con tres variables independientes: ahorro; crédito; y seguros. De acuerdo con ello, los autores descubrieron que, el acceso a ahorros está estrechamente ligado al ingreso del hogar y la tenencia de vivienda propia. De igual forma se comprobó que, entre mayor el nivel educativo, mayor la probabilidad de ahorro. En cuanto a crédito, se comprobó que la tenencia de vivienda propia aumenta considerablemente la probabilidad de tener acceso a este producto financiero. Asimismo, se verificó que, si el hogar está en un área urbana, dicha probabilidad también es mayor. Finalmente, a mayor edad, mayor probabilidad de recibir el crédito.

En cuanto al acceso a seguros, las variables más relevantes son los ingresos del hogar y la vivienda propia, las cuales están positivamente ligadas a la adquisición del seguro. Sin embargo, la variable más importante en este caso resultó ser la del riesgo, pues al estar sometido a un mayor riesgo, mayor es la necesidad de conseguir un seguro (Rodríguez & Riaño, 2016). Por otro lado, como lo indica Portafolio, los colombianos tienen ciertas preferencias al momento de invertir su dinero. Algunos abren un CDT; otros compran apartamentos y los ponen en renta; otros compran dólares; y otros compran acciones del mercado de valores. Según esta fuente, estos son los cuatro productos financieros preferidos de los colombianos. No obstante, la pregunta es si todas estas opciones son realmente buenas inversiones o, si pueden representar riesgos para el inversor.

## ¿Qué es una buena inversión en Colombia?

Como lo menciona Josías Ortiz González en su artículo “Buena inversión: 3 señales que la confirman”, hacer una buena inversión es lo que busca todo inversionista. Estas se caracterizan por (Ortiz, 2016):

- i. Ser rentables, es decir, produce beneficios mayores a los detrimentos.
- ii. No tomar demasiado en retornar la inversión, es decir, no demora mucho en producir el dinero equivalente a la inversión inicial.
- iii. Estar dentro del rango de tolerancia del inversionista. Esto implica un riesgo importante para él.

Por otra parte, Susan Urban, tiene otra opinión respecto a lo que es una buena inversión, pues lista únicamente una característica y esta es diferente a las mencionadas por los anteriores autores. En este punto, de acuerdo con lo mencionado en el planteamiento del problema, Urban dice que la principal razón por la que las inversiones fallan es porque se invierte sin entender las normas que las regulan ni tampoco se comprende de qué se trata. Según ella, una inversión es exitosa cuando genera valor (Urban, 2016).

## **El sector inmobiliario**

Teniendo en cuenta que el objetivo de este trabajo de grado es proponer el sector inmobiliario como una alternativa de inversión, es necesario –en primer lugar–, caracterizar a este sector. Como lo menciona el autor Carlos Cornejo en su libro (2018) “Negocio inmobiliario: planeamiento y gestión de proyectos”, el negocio inmobiliario es una inversión fiel y noble. Durante este último año, en el país, este sector se ha caracterizado por su crecimiento y grandes ventas. Incluso, para constructoras como Oikos, este sector juega un papel clave en el dinamismo económico del país (Oikos, 2021). Para el año 2021, ha logrado superarse a sí mismo en cuanto al número de viviendas vendidas e iniciadas en el primer trimestre del año. Esto podría estar relacionado con que las tasas de interés de colocación para créditos de vivienda no VIS, han disminuido exponencialmente desde septiembre de 2020. En el informe realizado para el Banco de la República asociado a este tema, al hablar de las tasas de interés para construcción, se menciona lo siguiente: “en relación con las tasas de interés para construcción de vivienda, la disminución ha sido más pronunciada y, tanto VIS como No VIS, se han alcanzado mínimos históricos (Cabrera, Meneses, & Meneses, 2021).

Esto deja en evidencia que, en este momento, además de que el sector inmobiliario resulta una inversión de alta rentabilidad, poco riesgo y enormes oportunidades para los colombianos, las condiciones actuales están dadas para beneficiar al inversor, pues los intereses son más bajos que nunca tanto para quienes desean construir, como para quienes desean adquirir.

## **El inversor del sector inmobiliario**

Como también lo menciona Carlos Cornejo en su libro, el inversor del sector inmobiliario suele tener ciertas características. En primer lugar, como bien lo dice Cornejo, puede tratarse de personas naturales o jurídicas. Las personas pueden ser domiciliadas o no domiciliadas, lo que diferencia a estas dos es que las primeras tienen su domicilio en el país, mientras que las segundas lo tienen en el exterior (Cornejo, 2018). Bajo estas figuras, las personas pueden comprar inmuebles y convertirlos en inversiones bajo, por ejemplo, la inversión en una empresa del sector o también por medio de la adquisición de inmuebles para su posterior venta o, para renta. En el último caso, al comparar los retornos que genera la inversión en el sector inmobiliario con los productos e depósito que suelen ser los productos financieros preferidos de los colombianos, es evidente que el retorno de los primeros suele ser mucho mayor.

Por otro lado, la mayoría de los inversores en el sector inmobiliario están interesados en inmuebles ubicados en las zonas urbanas de las principales ciudades, con características como: pisos en baldosas de mármol; de una a tres habitaciones; de uno a tres baños; patio; zona de parqueo; red de gas; cocina integral; jardín; cerca de una zona comercial; estar cerca de un parque; y estar ubicado cerca de una institución escolar; entre otras cosas.

## **Metodología**

### **Tipo de investigación**

La presente investigación es de tipo descriptivo y educativo, pues pretende, como resultado, generar una descripción de la inversión ideal para renta en el sector inmobiliario y, de igual forma, crear un manual educativo que pueda ser compartidos con la comunidad colombiana, con el objetivo de generar una cultura financiera en el país.

### **Enfoque**

Teniendo en cuenta lo anterior, esta investigación tuvo un enfoque cuali-cuantitativo. Esto, pues a lo largo de la misma se hizo un análisis cuantitativo, con el fin de entender cuáles son las inversiones hacia las que, estadísticamente, los inversores tienden a inclinarse más en el sector inmobiliario. Posteriormente, se les hizo un análisis estadístico y probabilístico a estos datos, con el fin de entender de qué manera se comportan las tendencias de inversión. Es cuali-cuantitativo pues, una vez se obtuvo toda esta información, se hizo una descripción cualitativa de las características que tienen los inmuebles que los inversores eligen con mayor frecuencia. En cuanto a la generación del manual de educación financiera, este también clasifica como cuali-

cuantitativo, dado que, a pesar de describir las cualidades de cada oportunidad de inversión, también se apoyó sobre datos cuantitativos para hacer más fuerte su punto.

### **Población muestral y población objetivo**

El objetivo de este estudio es comprender cuáles son las características que debe tener un inmueble destinado a la renta para considerarse una buena inversión. Además de esto, se realizó un manual de inversión que servirá como guía para las personas que necesiten invertir su dinero y no tengan formación financiera. En este orden de ideas, la población muestral usada para la creación de la base de datos de la cual se sacaron las características de los inmuebles estará limitada a la población de Bogotá, específicamente fue una población delimitada por una de las encuestas realizadas por Galería Inmobiliaria. Estas encuestas nos permitieron conocer la manera en que los diferentes inmuebles de la ciudad se comportan según las variables establecidas. Por otro lado, aunque el manual de inversión no tuvo una población muestral, sí tuvo una población objetivo: los colombianos sin información financiera, sobre todo aquellos que en este momento toman decisiones de inversión equivocadas.



## Diseño metodológico

El diseño metodológico, entonces, se dividió en seis fases que están claramente descritas en el cronograma (diagrama de Gantt). Cada fase consistirá en lo siguiente:

### Fases

- i. **Fase 1:** planteamiento del anteproyecto para la realización del estudio<sup>4</sup>  
(FINALIZADA CON ÉXITO)
  - ✓ **Actividad #1:** plantear la investigación a realizar.
  - ✓ **Actividad #2:** justificar la investigación.
  - ✓ **Actividad #3:** redactar la pregunta de investigación de la cual parte la misma.
  - ✓ **Actividad #4:** encontrar una buena alternativa de inversión.
  - ✓ **Actividad #5:** generar una hipótesis en torno a esta alternativa.
  - ✓ **Actividad #6:** revisar la literatura existente.

---

<sup>4</sup> Todas estas actividades son previas al desarrollo del proyecto en sí. Por esta razón, esta fase no se encuentra ligada al cumplimiento de un objetivo específico, ni tampoco cuenta con instrumentos de recogida de datos ni evidencias.

- ✓ **Actividad #7:** plantear unos objetivos que se espera cumplir.
- ✓ **Actividad #8:** plantear una metodología detallada.
- ✓ **Actividad #9:** plantear y describir los resultados esperados.
- ✓ **Actividad #10:** crear un cronograma planeando las fases posteriores.

ii. **Fase 2:** inmobiliaria<sup>5</sup> (FINALIZADA CON ÉXITO)

- ✓ **Actividad #1:** análisis cuantitativo de la base de datos.
- ✓ **Actividad #2:** análisis probabilístico y estadístico de la base de datos.
- ✓ **Actividad #3:** generación de un reporte de los resultados probabilísticos y estadísticos.
- ✓ **Actividad #4:** descripción cualitativa.
- ✓ **Actividad #5:** unión de resultados.

iii. **Fase 3:** inversión<sup>6</sup> (FINALIZADA CON ÉXITO)

---

<sup>5</sup> Esta fase ayuda al cumplimiento de los siguientes objetivos: generar sinergias que permitan un mejor manejo del capital por parte de la población colombiana; resaltar el sector inmobiliario como una alternativa rentable de inversión; describir las características que debe tener una inversión inmobiliaria para renta para ser considerada como rentable; y ofrecer al inversor colombiano alternativas llamativas y rentables en estos momentos críticos.

<sup>6</sup> Esta fase ayuda al cumplimiento de los siguientes objetivos: generar una cultura de aprendizaje financiero y cultura al ahorro en la población objetivo; y generar un manual que sirva como guía para que los colombianos puedan seguir al momento de invertir.

- ✓ **Actividad #1:** análisis de las variables
- ✓ **Actividad #2:** generación del manual de inversión

iv. **Fase 4:** consolidación del trabajo de grado<sup>7</sup> (FINALIZADA CON ÉXITO)

- ✓ **Actividad #1:** redactar el trabajo consolidado.

v. **Fase 5:** revisión final<sup>8</sup> (FINALIZADA CON ÉXITO)

- ✓ **Actividad #1:** realizar la entrega final del trabajo.

## Variables de investigación

*Tabla 1: variables e indicadores evaluados*

Objetivo	Variable	Autor	Indicador	Pregunta

---

<sup>7</sup> Esta actividad es posterior al desarrollo del proyecto en sí. Por esta razón, esta fase no se encuentra ligada al cumplimiento de un objetivo específico, ni tampoco cuenta con instrumento de recogida de datos ni evidencias.

<sup>8</sup> Esta actividad es posterior al desarrollo de proyecto en sí. Por esta razón, esta fase no se encuentra ligada al cumplimiento de un objetivo específico, ni tampoco cuenta con instrumento de recogida de datos ni evidencia.

Objetivo General #1	<i>Cap Rate</i>	Galería Inmobiliaria	Tasa definida	¿Cuál es el <i>Cap Rate</i> del inmueble?
	Valorización		Porcentaje	¿Cómo ha cambiado el valor de la propiedad en los últimos cinco años?
	Vacancia		Número de días	¿Cuántos días, en promedio, pasan entre la entrada y la salida de los inmuebles del mercado inmobiliario?
	Predial		Porcentaje	¿De qué porcentaje es el impuesto predial?
	Rentabilidad		Porcentaje	¿Qué rentabilidad tiene el inmueble?

	Ocupación		Porcentaje	¿Cuánto tiempo dura vacío el inmueble?
	Rental Rate		Porcentaje	¿Cuánto renta la propiedad?

	Costo del arriendo por $m^2$		Valor	¿Cuál es el costo del arriendo por metro cuadrado?
	Costo de venta por $m^2$		Valor	¿Cuál es el costo de venta por metro cuadrado?
	Administración		Costo	¿Cuál es el costo promedio de la administración del inmueble?
			Número de unidades de vivienda	¿Con cuántas unidades de vivienda comparte el espacio el inmueble?
Objetivo General#2	Accesibilidad	Procolombia	Cantidad de personas que pueden acceder a la inversión	¿Cuántas personas podrían, potencialmente, realizar la inversión?
			Número de restricciones (o requerimientos) necesarios para realizar la inversión	¿Cuántas restricciones existen para esta inversión? ¿Cuales?
	Retorno		Cantidad	¿Cuánto retorno genera la inversión?

Riesgo		Volatilidad	¿Qué tan volátil es la inversión?
Liquidez		Grado de convertibilidad	¿Qué tan convertible es la inversión?
Inversión Inicial		Necesidad	Para acceder a la inversión, ¿es necesario hacer una inversión inicial?
		Monto	¿De qué monto debe ser la inversión inicial?
Plazo		Tiempo	¿En cuánto tiempo se genera el retorno?
Costo Asociado		Cantidad de dinero	¿Qué cantidad de dinero se asocia al costo de la inversión?
Tributación	Bancos	Porcentaje	¿Qué porcentaje de la ganancia es tributado por la entidad financiera?
Garantías	Procolombia	Calidad	¿Qué calidad tienen las garantías que ofrece la entidad emisora de la inversión?

**Nota:** elaboración propia

### Fuentes de información e instrumentos de recolección de datos

*Tabla 2: variables e indicadores evaluados*

Objetivo	Variable	Indicador	Instrumento de recolección
Objetivo General #1	Cap Rate	Tasa definida	Base de datos diseñada por Galería Inmobiliaria, una empresa especializada en la generación de instrumentos para la toma de decisiones de empresas de la industria inmobiliaria.
	Valorización	Porcentaje	
	Vacancia	Número de días	
	Predial	Porcentaje	
	Rentabilidad	Porcentaje	

	Ocupación	Porcentaje
	Rental Rate	Porcentaje
	Costo de arriendo por $m^2$	Valor

	Costo de venta $m^2$	Valor	
	Administración	Costo	
		Número de unidades de vivienda	
Objetivo General#2	Accesibilidad	Cantidad de personas que pueden acceder a la inversión	Base de datos con oportunidades de inversión en Colombia, generada por Procolombia.



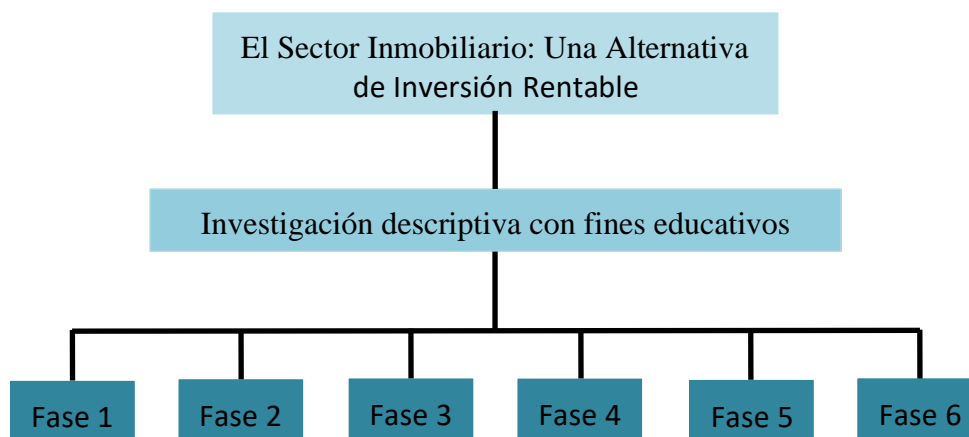
		Número de restricciones (o requerimientos) necesarios para realizar la inversión	
	Retorno	Cantidad	
	Riesgo	Volatilidad	
	Liquidez	Grado de convertibilidad	
	Inversión Inicial	Necesidad	
		Monto	
	Plazo	Tiempo	
	Costo Asociado	Cantidad de dinero	

	Tributación	Porcentaje	Páginas web de emisores de oportunidades de inversión
	Garantías	Calidad	Base de datos con oportunidades de inversión en Colombia, generada por Procolombia.

**Nota:** elaboración propia.

### Diseño metodológico

*Figura 3: diseño metodológico propuesto*



**Nota:** elaboración propia.

Este diagrama, por cuestiones de practicidad, no se detalló en qué consistió cada fase, sino que simplemente se mencionó cada una, por lo que para ahondar sobre las actividades que las componen, el lector puede dirigirse a la sección de “fases”, en la cual se detalla en qué consistió cada una y qué se desarrolló en cada una de ellas.

## Análisis y resultados

### Desempeño del mercado inmobiliario en Bogotá

Como se mencionó anteriormente, el sector inmobiliario ha logrado recuperarse rápidamente después de la inactividad que sufrió durante la pandemia hasta el punto de llegar a tener un trimestre de ventas máximas históricas a principios del año 2021. Sin embargo, esto último se refiere al desempeño del sector inmobiliario en el país, en cuanto a su desempeño en la ciudad de Bogotá, la base de datos *Galería Inmobiliaria* (2021) divide la ciudad en zonas, con el objetivo de analizar la manera en que se comporta cada una de ellas y así poder entender el desempeño del sector inmobiliario. Los datos recolectados corresponden al lapso entre febrero de 2019 y febrero de 2021, sin embargo, puede haber un desfase de más o menos un mes.

*Tabla 3: zonas y sectores en Bogotá*

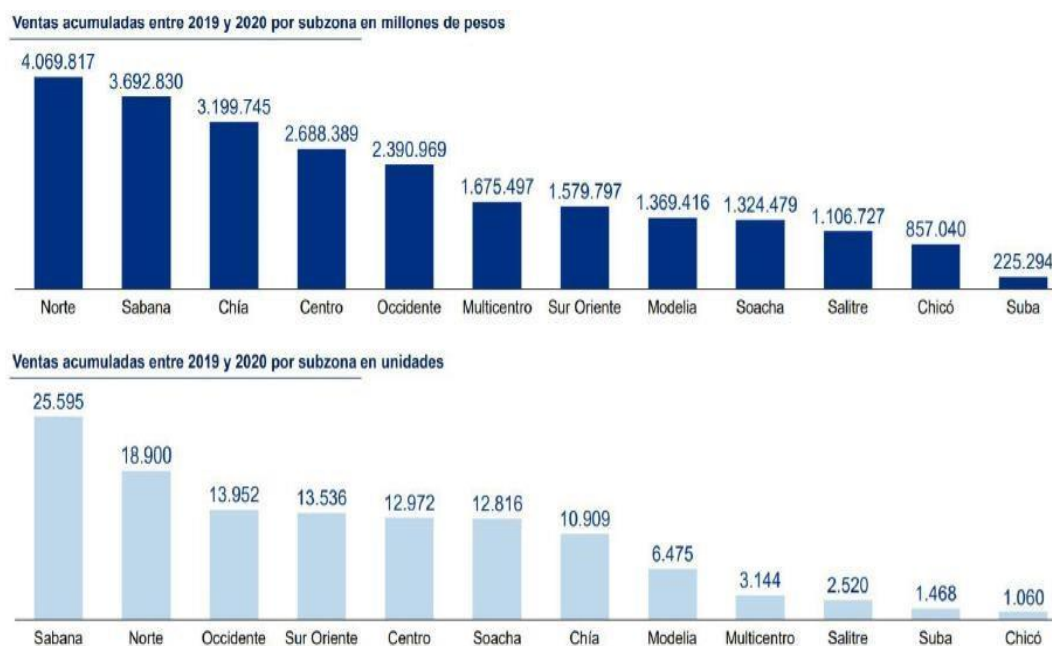
Zonas	Sectores
Centro	Centro, Chapinero, Los Andes, Pablo VI, Teusaquillo
Chía	Chía, La Calera y Sopo, Cajicá, Tabio y Tenjo, Cota, Guaymaral
Chicó	Rosales, Chicó

Modelia	Américas, Fontibón, Kennedy, Modelia
Multicentro	Atabanza, Bosque Medina, Cedritos, Córdoba, Multicentro, La Carolina
Occidente	Bochica, Bosa, Central de Abastos, Fontibón, Kennedy, La Felicidad, Minuto de Dios
Norte	Colina Campestre, Maranta, Atabanza, Cedritos, Colina Campestre, Colinas de Suba, Córdoba, Mazurén, Minuto de Dios
Sabana	Facatativá, Funza, Madrid, Mosquera, Sabana Norte
Salitre	La Felicidad, Modelia, Pablo VI
Soacha	Ciudad Verde, Soacha
Suba	Campiña, Tibabuyes
Suroriente	20 de Julio, Autopista Sur, Kennedy, Primera de Mayo, Tunjuelito, Usme

**Nota:** elaboración propia

Teniendo lo anterior en cuenta, en este capítulo, el análisis se dividirá en sectores y zonas, utilizando la Tabla 3 como guía. En este orden de ideas, los sectores que serán analizados para tener un panorama del sector inmobiliario en la ciudad de Bogotá son los sectores Cedritos, Centro, Chapinero, Chicó, Colina, Modelia, Multicentro, Pablo VI, Rosales y Teusaquillo.

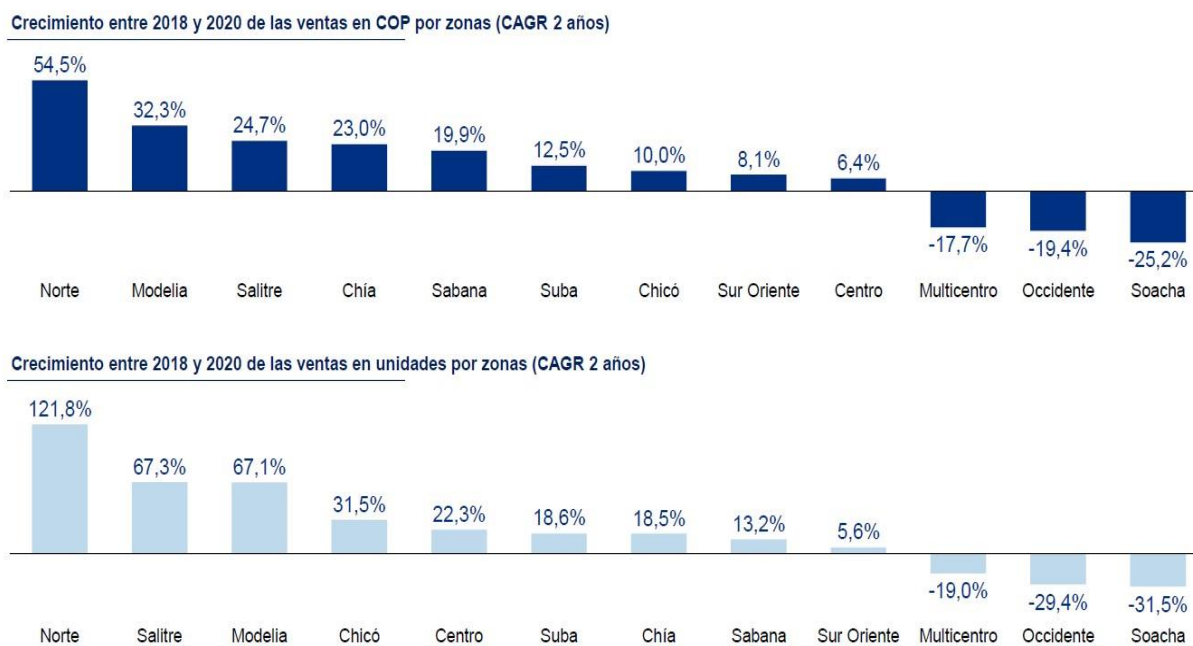
*Figura 4: crecimiento de ventas por zonas subzonas en Bogotá*



**Nota:** elaboración propia

En cuanto al análisis por zonas de la ciudad, las zonas con mayor demanda, tanto en miles de millones de pesos y en unidades fueron la zona Norte y la Sabana (como se observa en la Figura 4). En la Figura 4, se evalúan, en azul oscuro, las ventas acumuladas por subzona medidas en millones de pesos, en las cuales se puede dilucidar que el promedio de ventas acumuladas por subzona fue de 2,015,000 millones de pesos por subzona. Por otro lado, en azul claro, se evalúan las ventas acumuladas por subzona medidas en unidades, lo que permite reconocer que el promedio de ventas acumuladas en unidades por subzona fue de 10,279 unidades por subzona.

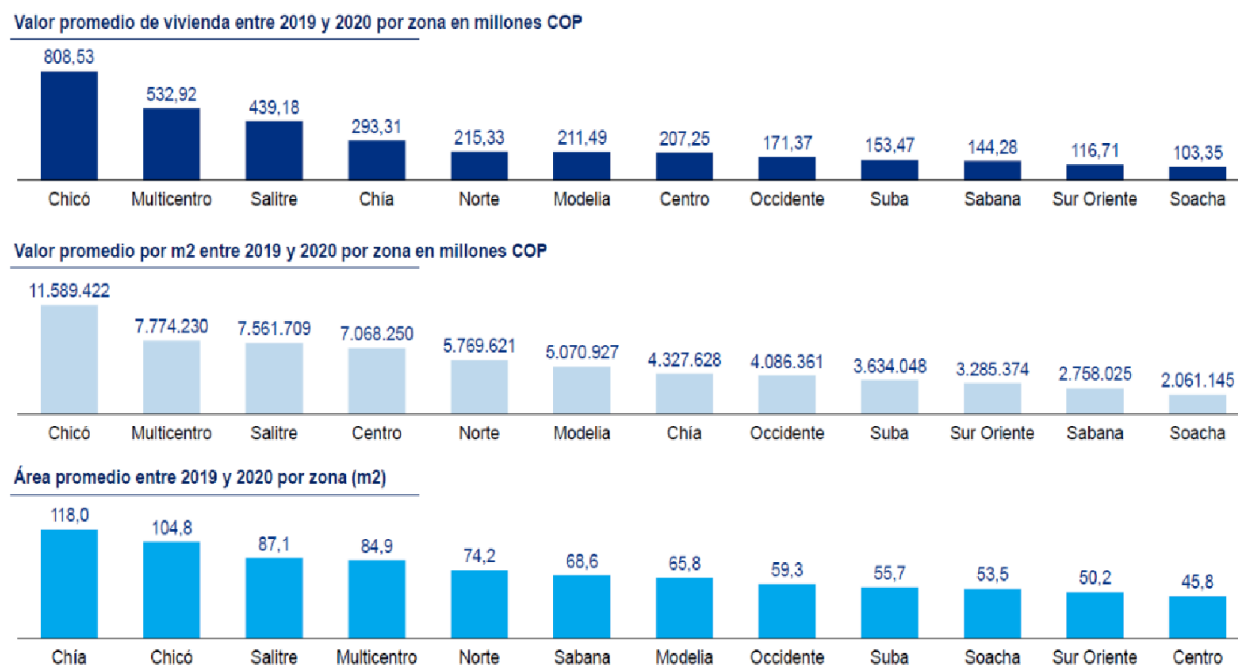
*Figura 5: crecimiento entre 2018 y 2020 en las ventas por zonas (CAGR 2 años)*



**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, la Figura 5 refleja el crecimiento (y en algunos casos decrecimiento) que tuvieron las ventas por zonas al medirlas en términos de COP (en azul oscuro) o de unidades (en azul claro). En esta Figura, se observa que las zonas con mayor crecimiento de ventas, tanto de unidades como de pesos, fueron las zonas Norte, Modelia y Salitre. Sin embargo, las zonas Multicentro, Occidente y Soacha tuvieron decrecimientos tanto en número de unidades vendidas y en miles de millones de pesos.

Figura 6: Valor promedio de vivienda, valor promedio de metro cuadrado y un área promedio de vivienda por subzona

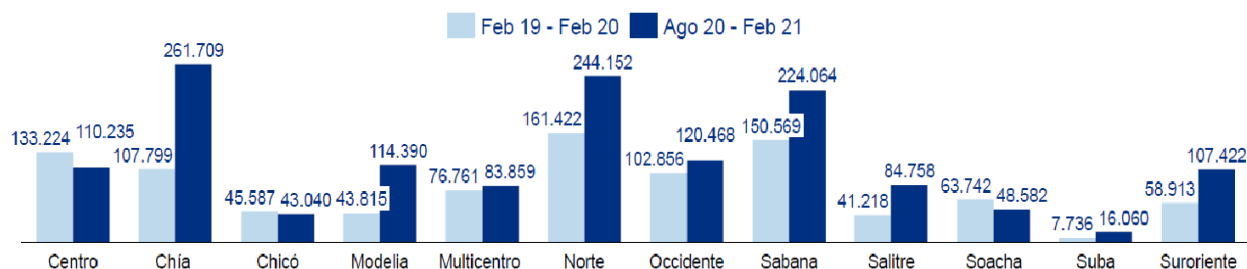


**Nota:** elaboración propia

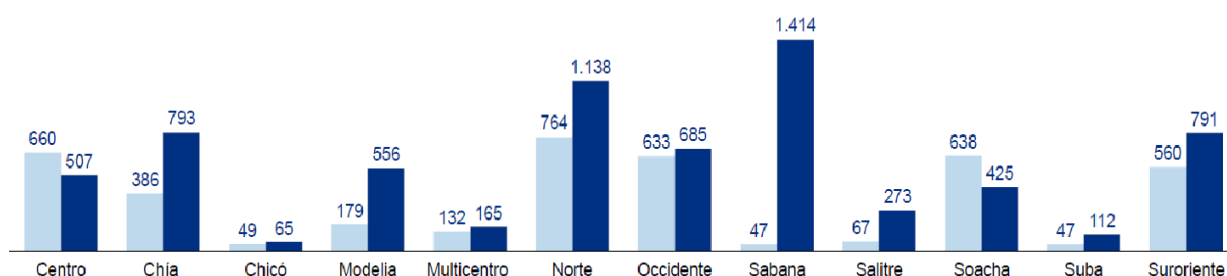
Adicionalmente, la Figura 6, refleja el comportamiento promedio que tuvo la vivienda entre los años 2019 y 2020. En este caso, en azul oscuro, se evalúa el precio promedio de la vivienda en millones de pesos por zona. Por otro lado, en azul claro (tenue), se evalúa el valor promedio cuadrado de vivienda por zona y, por último, en azul cielo, se evalúa el área promedio, en metros cuadrados, que tuvo cada vivienda por zona en este periodo. En esta Figura, se puede observar que las zonas Centro y Chía presentan diferencias sustanciales entre el precio total de la vivienda, el valor promedio por metro cuadrado y el área promedio para vivienda.

*Figura 7: recuperación del sector inmobiliario desde la pandemia, con base en el promedio de ventas entre febrero de 2019 y febrero de 2020 y agosto de 2020 y febrero de 2021*

Promedio de ventas en millones COP entre febrero de 2019 a febrero de 2020 respecto al promedio entre agosto de 2020 y febrero de 2021



Promedio de unidades vendidas entre febrero de 2019 y febrero de 2020 respecto al promedio entre agosto de 2020 y febrero de 2021



**Nota:** elaboración propia

Ahora bien, la Figura 7 analiza el comportamiento que tuvieron las ventas (medidas en millones de pesos y unidades vendidas) durante dos periodos. En primer lugar, antes de que se declarara la pandemia a nivel mundial (periodo que va desde febrero de 2019 hasta febrero de 2020) y, en segundo lugar, una vez se levantó el aislamiento preventivo obligatorio para la mayoría de la población, exceptuando los adultos mayores de 70 años (periodo que va desde agosto de 2020 hasta febrero de 2021). En términos generales, la Figura permite demostrar que, a pesar de tener una recuperación a nivel general, hay algunas zonas que no pudieron recuperarse después de la pandemia. En el caso del Centro, el promedio vendido en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$121.729 millones de COP, lo que indica que las ventas en millones decrecieron en un 2.64% al pasar del primer al segundo periodo. Por otro lado, el promedio de



unidades vendidas en esta subzona es de 583. Al igual que en la medida anterior, las unidades también indican un decrecimiento importante del 23.18% en ventas entre un periodo y otro.

Por otro lado, en el caso de Chía, el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$184.754 millones de COP, lo que indica que, para esta subzona en el segundo periodo hubo una mejora sustancial (142.77%) de en las ganancias que generaron las ventas de inmuebles. De igual forma, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 289 unidades, lo que indica un aumento porcentual de 105.44%.

La tercera subzona corresponde al Chicó. En este caso, el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$44,313 millones de COP, lo que indica una disminución de un 5.59% en las ganancias de un periodo a otro. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 57 unidades por periodo, lo que indica un ligero aumento en las ventas correspondiente al 32.65%.

La siguiente subzona corresponde a Modelia, en esta zona, el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$79,102 millones de COP, lo que indica un aumento del 161.07% en las ganancias de un periodo a otro. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 367 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 201.61%. Por otro lado, la zona Multicentro presentó un promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos de \$80,310 millones de COP, lo que a su vez indica un aumento de un 9.2% en ventas. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 148 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 25%. En cuanto al Norte, una zona que presentó un crecimiento importante en ambas medidas, el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos de \$202,787 millones de COP, lo que a su vez indica un aumento de un 51.25% en ventas. Por otro

lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 951 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 48.95%.

Para la zona Occidente, el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos de \$111,662 millones de COP, lo que a su vez indica un aumento de un 17.12% en ventas. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 659 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 8.21%. La octava zona analizada es la zona Sabana, en donde el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$187,316 millones de COP, lo que a su vez indica un aumento de un 48.81% en ventas. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 730 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 2,908.51%.

Para la zona Salitre, el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$68,688 millones de COP, lo que a su vez indica un aumento de un 105.63% en ventas. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 170 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 307.46%.

La zona Soacha, presentó un promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$56,162 millones de COP, lo que a su vez indica un decrecimiento de 23.78% en ventas. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 531 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 33.39%. Para las dos zonas remanentes, Suba y Suroriente, los promedios de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fueron de \$11,898 millones de COP y \$83,167 millones de COP, respectivamente, lo que a su vez indica un aumento de un 107.6% y 82.32% en ventas, respectivamente. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en las zonas fue de 79 unidades y de 675 unidades por periodo, respectivamente, lo que indica un aumento de 138.3% y de 41.25%, respectivamente.

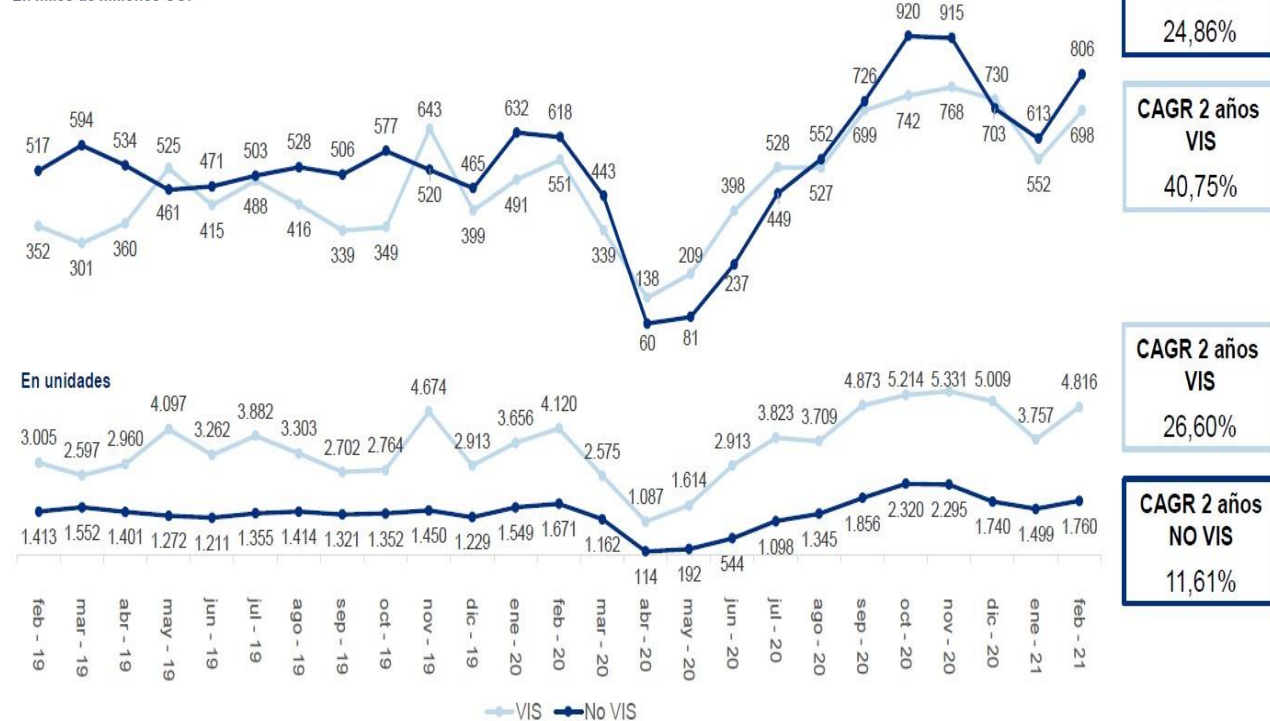
Teniendo lo anterior en cuenta, es claro que las únicas zonas que no presentaron crecimientos en términos de ventas en millones de COP entre ambos periodos fueron Soacha, Chico y Centro. Sin embargo, la zona Centro tampoco presentó crecimientos en términos de unidades vendidas. Por último, en cuanto a millones de COP ganados, la zona que presentó un mayor crecimiento fue la zona de Modelia con 161.07%, mientras que la que presentó un mayor crecimiento en términos de unidades fue Sabana con 2,908.51%.

Para noviembre de 2020, las unidades totales vendidas en el mes, sumando las viviendas VIS y las viviendas no VIS, fueron de aproximadamente 8,200 viviendas; por otro lado, en cuanto a ventas en miles de millones en este mes, las ventas de viviendas fueron de aproximadamente COP \$1.800MM. Cabe resaltar que, entre febrero de 2021 y febrero de 2019, el número de unidades de viviendas VIS vendidas en la ciudad de Bogotá, superó abismalmente el número de viviendas no VIS vendidas en esta misma ciudad. Sin embargo, como las viviendas no VIS tienden a ser más costosas y, en consecuencia, tienden a ser vendidas por mayor precio que las viviendas VIS. La tasa de crecimiento anual compuesto a dos años de las viviendas VIS es del 26.6%, mientras que la de las viviendas no VIS es del 11.61%. En este mismo lapso de tiempo, los ingresos en miles de millones de las viviendas no VIS superaron en 17/24 meses, los ingresos generados por la venta de viviendas VIS. Por el contrario, los ingresos generados por la venta de viviendas VIS, medidos en miles de millones, superaron los ingresos generados por la venta de viviendas no VIS en únicamente 7 de 24 meses. En este ámbito, la tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) a dos años de las viviendas VIS es de 40.75%, mientras que la de las viviendas no VIS es del 24.86%. Todo lo anterior, se encuentra reflejado en la Figura 8.

Figura 8: ventas en miles de millones de pesos y unidades entre febrero de 2019 y febrero de 2020 en Bogotá

Ventas de vivienda los últimos 24 meses en Bogotá

En miles de millones COP



**Nota:** elaboración propia

Teniendo esto en cuenta, la Figura 8 muestra el comportamiento de las ventas de vivienda en los 24 meses analizados en la ciudad de Bogotá, evaluando las ventas en miles de millones de COP y unidades. La imagen muestra el comportamiento de la vivienda VIS en azul claro y de la vivienda no VIS en azul oscuro.

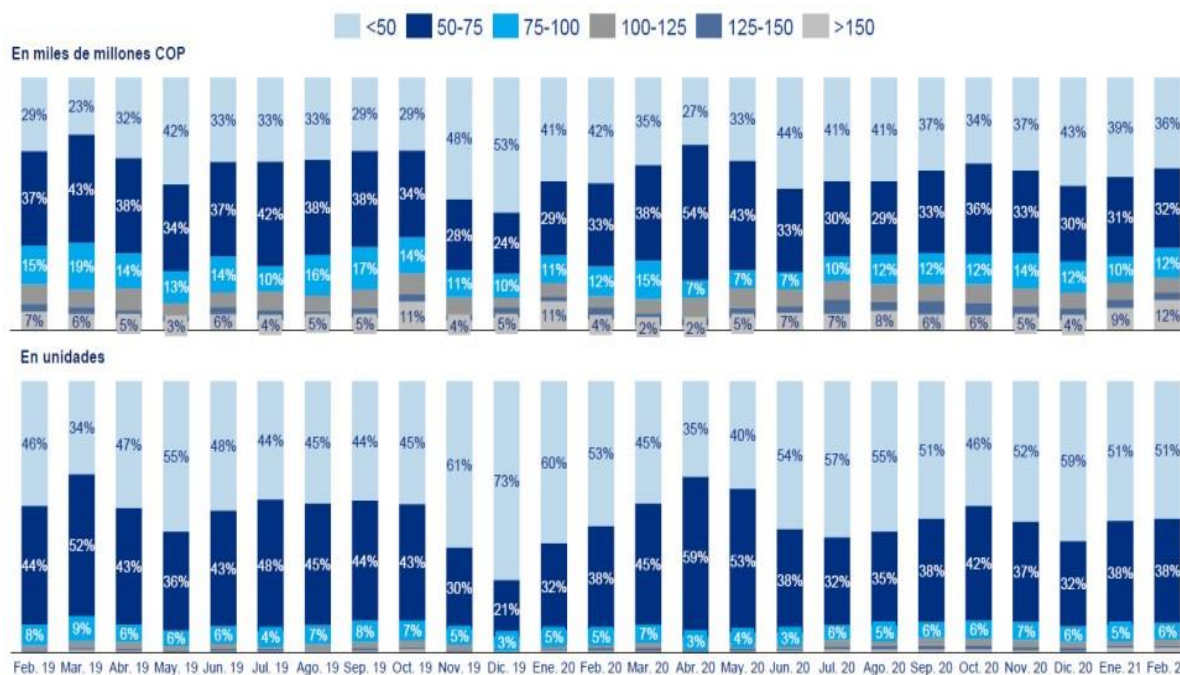
Figura 9: ventas de vivienda en Bogotá entre febrero de 2019 y febrero de 2020



**Nota:** elaboración propia.

Por otro lado, la Figura 9 muestra el comportamiento de las ventas de vivienda en los 24 meses analizados en la ciudad de Bogotá. A diferencia de la Figura anterior, esta no separa las ventas por tipo de vivienda, sino que suma las ventas de ambas clases. En esta Figura, se puede observar en azul oscuro el comportamiento de las ventas en miles de millones de COP y en azul claro el comportamiento de las ventas en unidades.

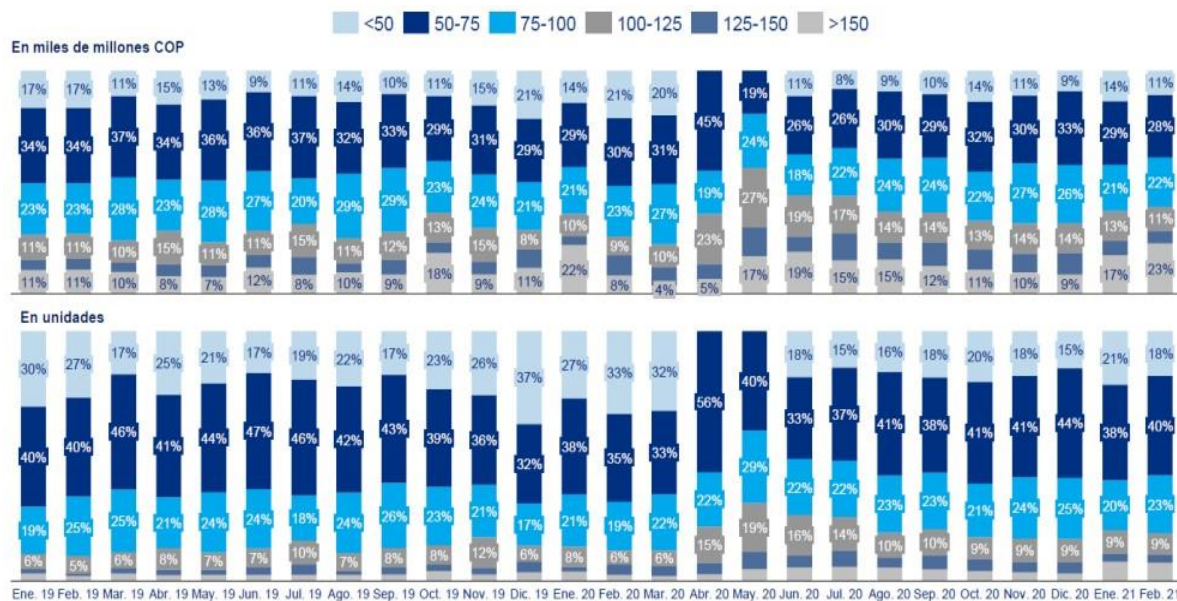
Figura 10: venta en unidades y miles de millones de pesos según estrato en Bogotá



**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, en estos últimos 24 meses la gran mayoría de la demanda en la ciudad se ha concentrado en los estratos 3 y 4. En cuanto a unidades, esta demanda se mueve entre el 50 y el 87% de las unidades vendidas y, en cuanto a miles de millones de pesos se mueve entre el 64 y el 80% de las ventas totales. En este orden de ideas, la Figura 10 refleja las ventas en miles de millones de COP (arriba) y las unidades (abajo) por estrato socioeconómico durante cada uno de los meses analizados.

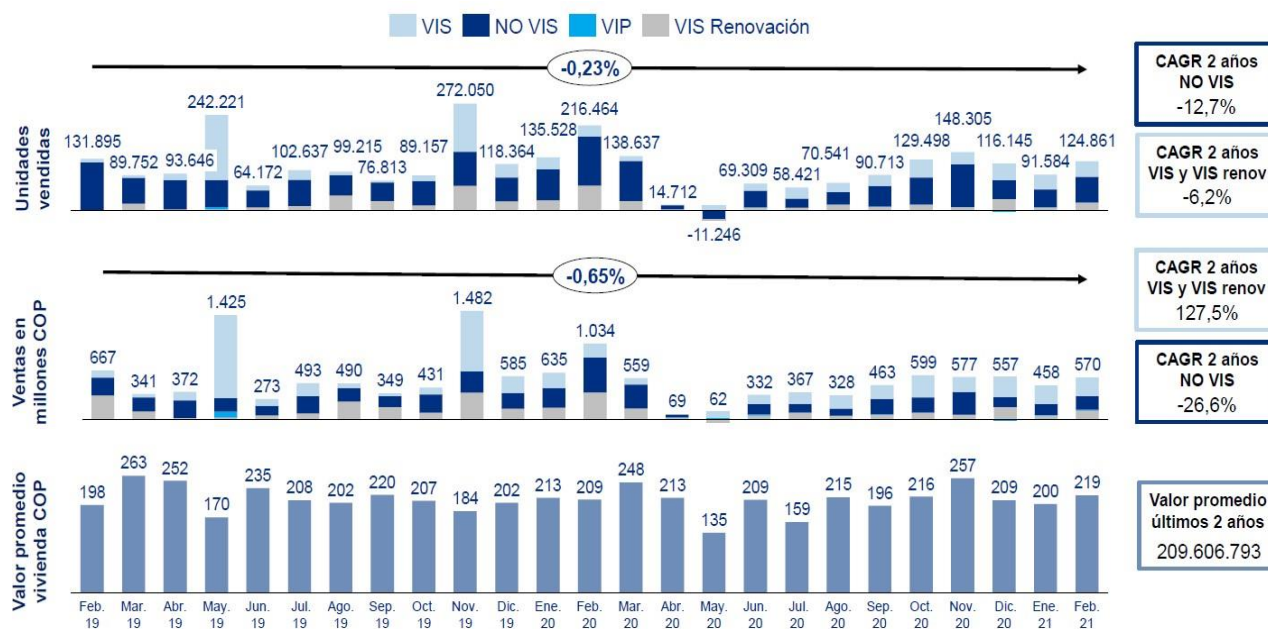
Figura 11: ventas de vivienda no VIS unidades y miles de millones de pesos según áreas en Bogotá



**Nota:** elaboración propia

De manera similar, gran parte de las unidades vendidas en la ciudad corresponden a viviendas con un área menor a 100 metros cuadrados. En cuanto a unidades, se trata de entre el 95 y el 97% de las unidades vendidas y, en cuanto a miles de millones de pesos se trata de entre el 77 y el 89% de las ventas totales. La Figura 11 refleja las ventas según área de la vivienda en cuestión durante los 24 meses analizados. En la parte de arriba, refleja las ventas por área en miles de millones de COP mientras que en la parte de abajo refleja las ventas por área en unidades.

Figura 12: venta de viviendas no VIS en unidades y miles de millones de pesos tipo de vivienda en Bogotá



**Nota:** elaboración propia

Para ser aún más exactos en cuanto al área de la vivienda en la ciudad capital, es preciso decir que la mayoría de la demanda de vivienda que no clasifica como vivienda de interés social (no VIS) cuenta con un área que está entre los 50 y 100 metros cuadrados. En cuanto a las unidades vendidas, las viviendas que están en este rango de área representan entre el 45 y 78% de las unidades vendidas, mientras que, respecto a los miles de millones generados, las viviendas que se encuentran en este rango representan entre el 45 y el 83%, como se puede observar en la Figura 12.

## Evolución del mercado inmobiliario por zonas en Bogotá



Teniendo todo esto en cuenta, es pertinente analizar las diferentes zonas que componen la ciudad de Bogotá, con el objetivo de reconocer la manera en que las diferentes variables se manifiestan en cada una de ellas. Para ello, se analizarán 12 zonas: Chía, Centro, Chicó, Modelia, Multicentro, Occidente, Norte, Sabana, Salitre, Soacha, Suba y Suroriental. En la Tabla 3, se pueden observar los sectores que componen cada una de estas 12 zonas. Como primera medida, es necesario tener en cuenta el comportamiento de la oferta y demanda de inmuebles en estas 12 zonas. En la Figura 5 (mostrada anteriormente), se puede observar las ventas acumuladas, medida en millones de pesos para la tabla de arriba y medida en unidades en la tabla de abajo. En ambos casos, se puede observar que las zonas con mayores ventas son la zona Norte y la Sabana. Por otro lado, la Figura 6 (mostrada anteriormente), es un análisis de las tendencias de crecimiento que han tenido las diferentes zonas. En este caso, se observó que las zonas con mayor crecimiento en millones de pesos vendidos y unidades fueron Norte, Salitre y Modelia, mientras que, las zonas Multicentro, Occidente y Soacha presentaron crecimientos negativos.

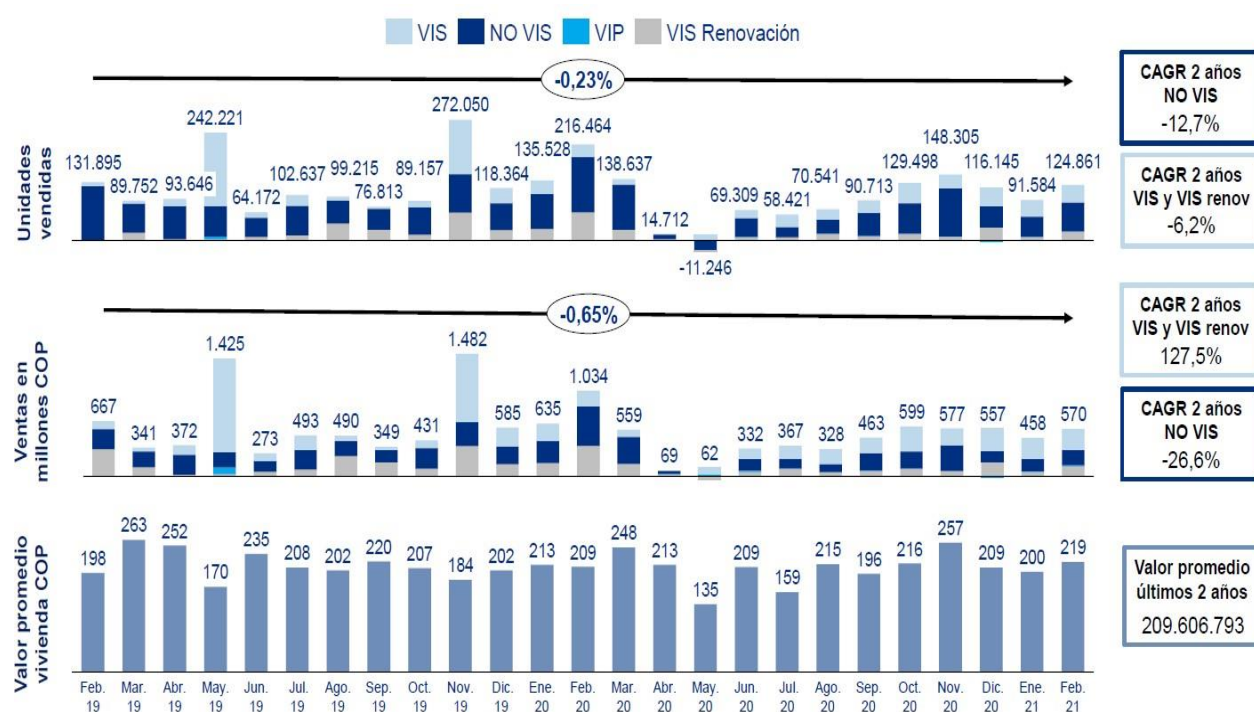
Teniendo las dos últimas medidas en cuenta, la Figura 7 (mostrada anteriormente), expone el valor promedio según metro cuadrado y área en cada zona. En esta Figura se observa que, a pesar de liderar las medidas de valor promedio según metro cuadrado e inmueble, el área del Chicó no lidera las medidas de área promedio, pues esta medida es liderada por Chía. Esta última zona se ubica en el centro en términos de valor por metro cuadrado, mientras que (como resultado de las áreas que se manejan en la zona), se encuentra en cuarto lugar en términos de valor promedio por inmueble.

Como siguiente medida, teniendo en cuenta los efectos económicos que la pandemia tuvo en Colombia, se analizó la recuperación que tuvo cada zona al terminar la pandemia, lo que

reflejó que las zonas Soacha y Centro no lograron recuperarse en términos de ventas. En la Figura 8 (mostrada anteriormente), se observa en azul claro la tendencia que tuvieron los sectores entre febrero de 2019 y febrero de 2020 (época en la cual se percibió el impacto inicial de la pandemia) y en azul oscuro se observan las tendencias que tuvo cada sector entre agosto de 2020 y febrero de 2021.

i. Zona 1: Centro

Figura 13: venta por mes en la zona Centro



**Nota:** elaboración propia.

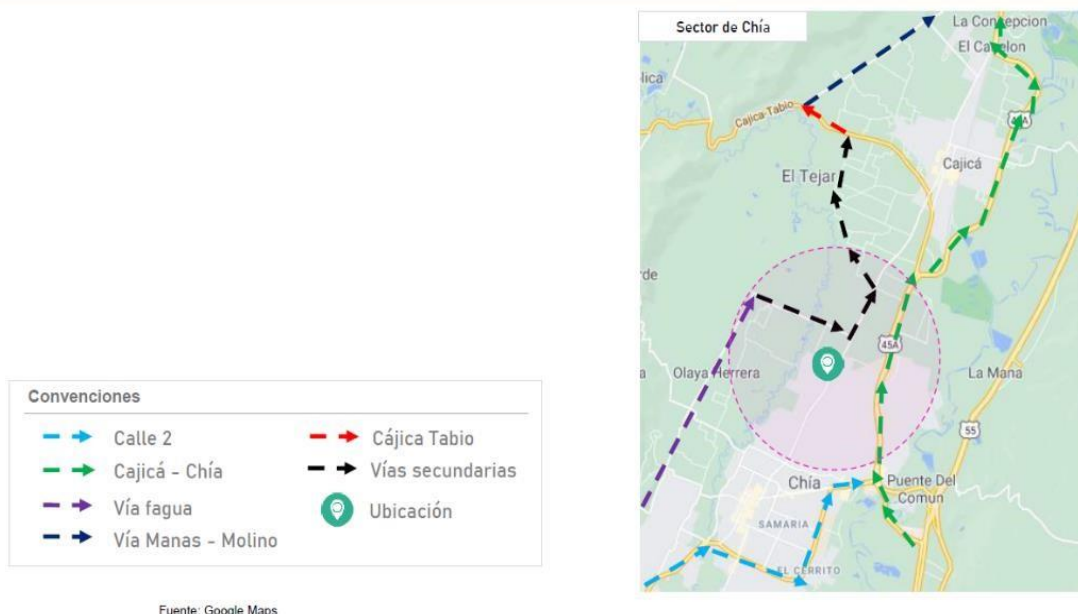
Para iniciar, la primera zona que se pretende analizar es la zona Centro. En la Figura 13, se pueden observar el comportamiento de las ventas por mes en términos de unidades vendidas,

valor promedio por vivienda y ventas mensuales en millones de pesos. Cada una de estas variables es medida teniendo en cuenta diferentes tipos de viviendas y el previamente definido CAGR: VIS (azul claro), no VIS (azul oscuro), VIP (azul cielo) y VIS Renovación (gris). Entre febrero de 2019 y febrero de 2021, se evidenció un decrecimiento de 0.23% en las unidades vendidas en la zona, por otro lado, las ventas en millones de COP también presentaron un decrecimiento de 0.65%. Por último, la Figura define que el valor promedio para la vivienda en este sector durante los 24 años analizados fue de \$209,606,793 COP.

## ii. Zona 2: Chía

*Figura 14: ubicación y vías de acceso de la zona Chía*

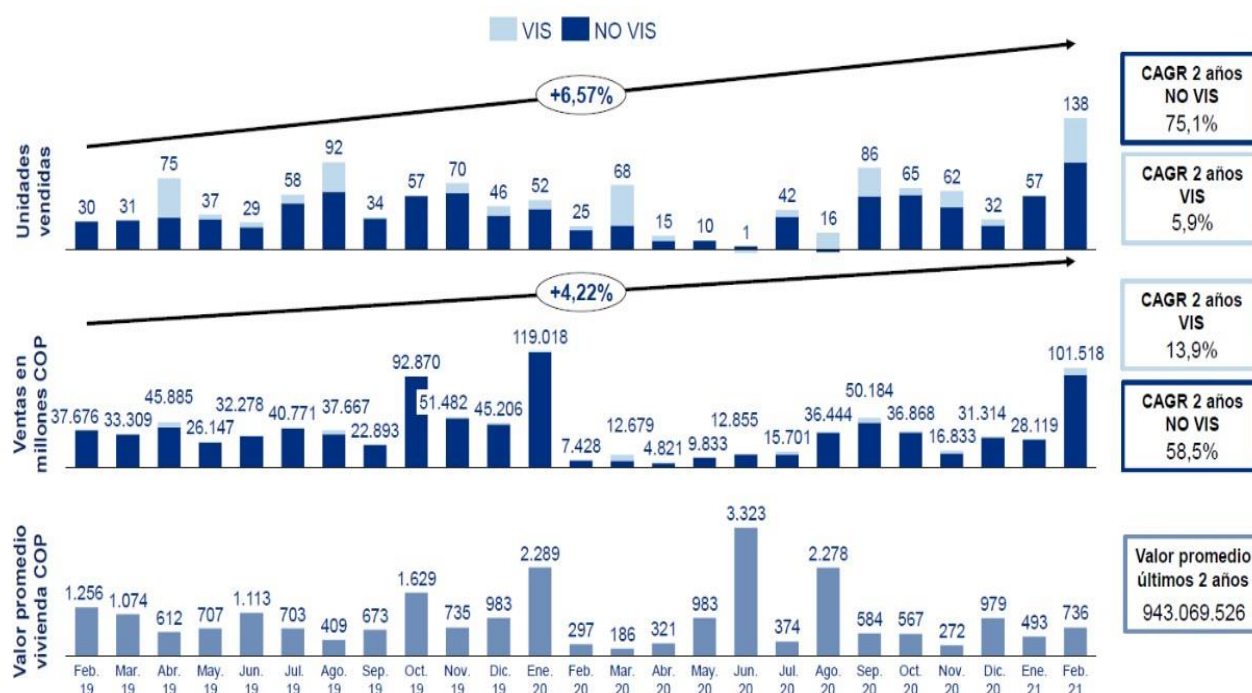
### Ubicación geográfica y vías de acceso



**Nota:** elaboración propia

En cuanto a la zona de Chía, la Figura 14 expone la ubicación geográfica y las diferentes vías de acceso que existen para llegar a la zona, reflejando las 6 vías de acceso que existen para llegar a la zona, siendo estas: la calle 2, la vía Cajicá-Chía, la vía Fagua, la vía Manas-Molino, la vía Cajicá-Tabio y un grupo de vías secundarias.

Figura 15: ventas por mes en la zona Chía



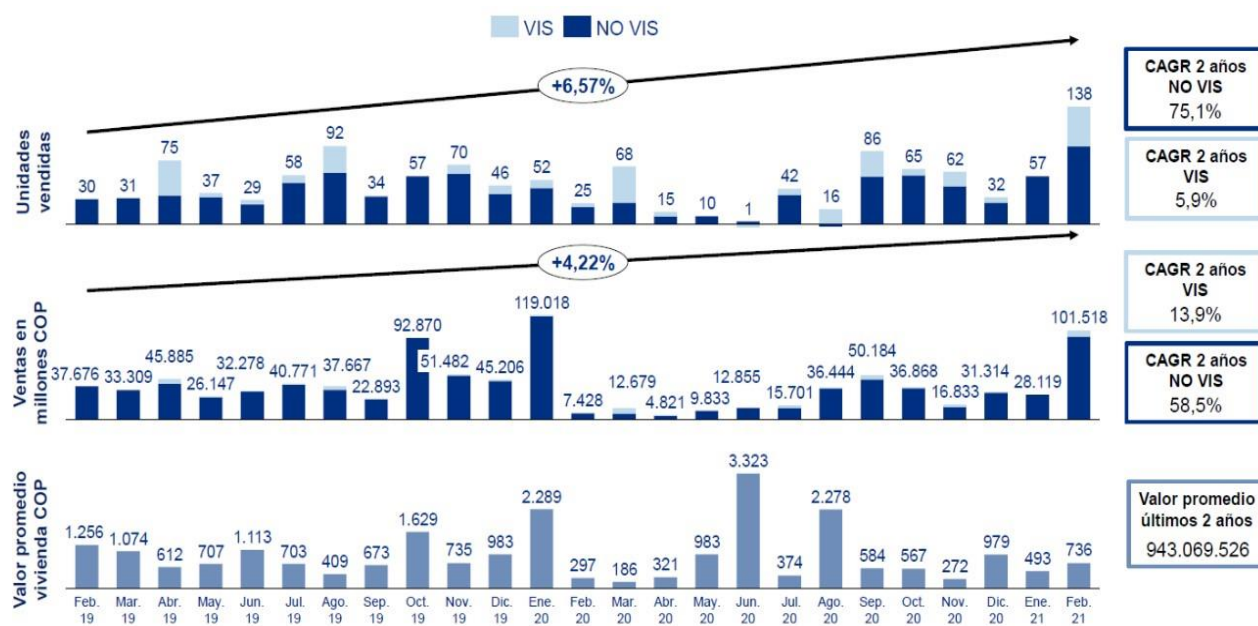
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, la Figura 15 muestra el comportamiento de las ventas por mes en términos de unidades vendidas, valor promedio por vivienda y ventas mensuales en la zona. Esta figura clasifica las ventas según el tipo de vivienda (VIS, no VIS o VIP) En cuanto a unidades vendidas, se evidencia que la mayor cantidad de unidades vendidas en la zona corresponde a vivienda no VIS. En términos generales, desde febrero de 2019 hasta febrero de 2021, se evidenció un crecimiento de 5.69% en unidades vendidas, acompañado por un crecimiento de 4.78% en

millones de pesos vendidos. El valor promedio de la vivienda en este periodo fue de \$289,259,814 COP.

iii. Zona 3: Chicó

Figura 16: ventas por mes en la zona Chicó

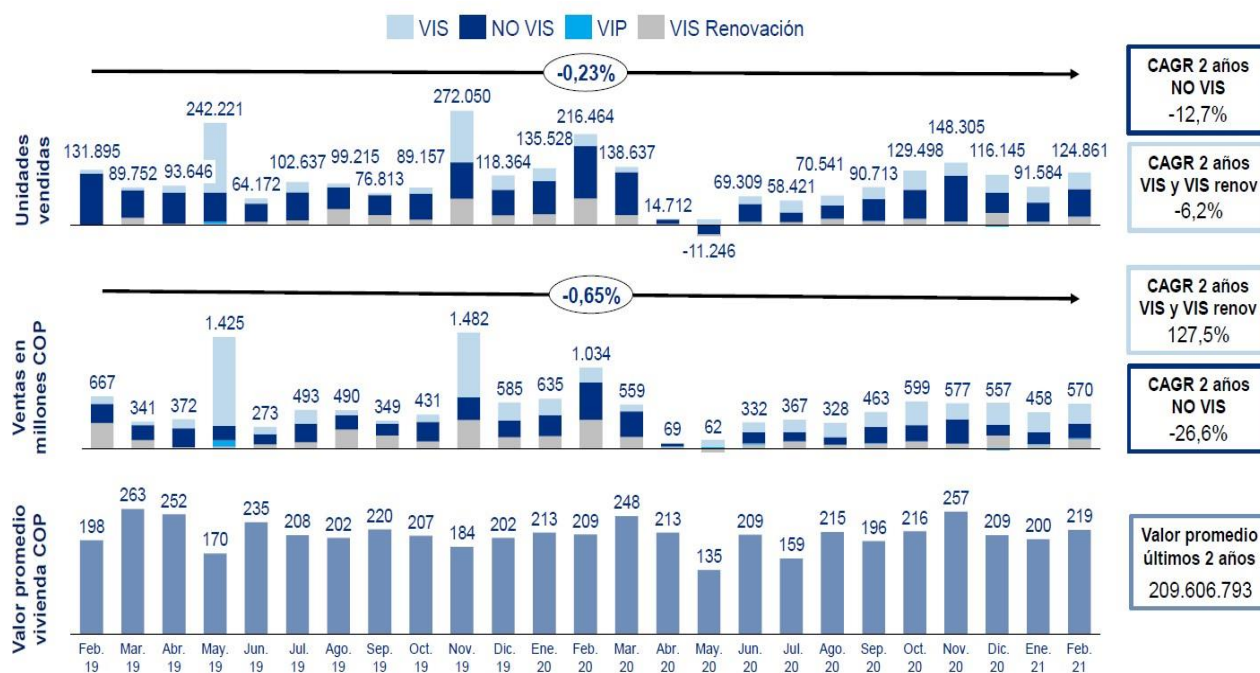


**Nota:** elaboración propia

Al analizar la zona Chicó, es evidente que esta zona no tiene presencia de viviendas tipo VIP, sino únicamente viviendas tipo VIS y no VIS. En este orden de ideas, la Figura 16 refleja que, entre febrero de 2019 y febrero de 2021, las ventas medidas en unidades en la zona presentaron un crecimiento de 6.57%. Por otro lado, las ventas medidas en millones de COP presentaron un crecimiento un tanto menor con un 4.22%. En promedio, el valor de la vivienda en esta zona durante el periodo ya mencionado fue de \$943,069,526 COP.

iv. Zona 4: Modelia

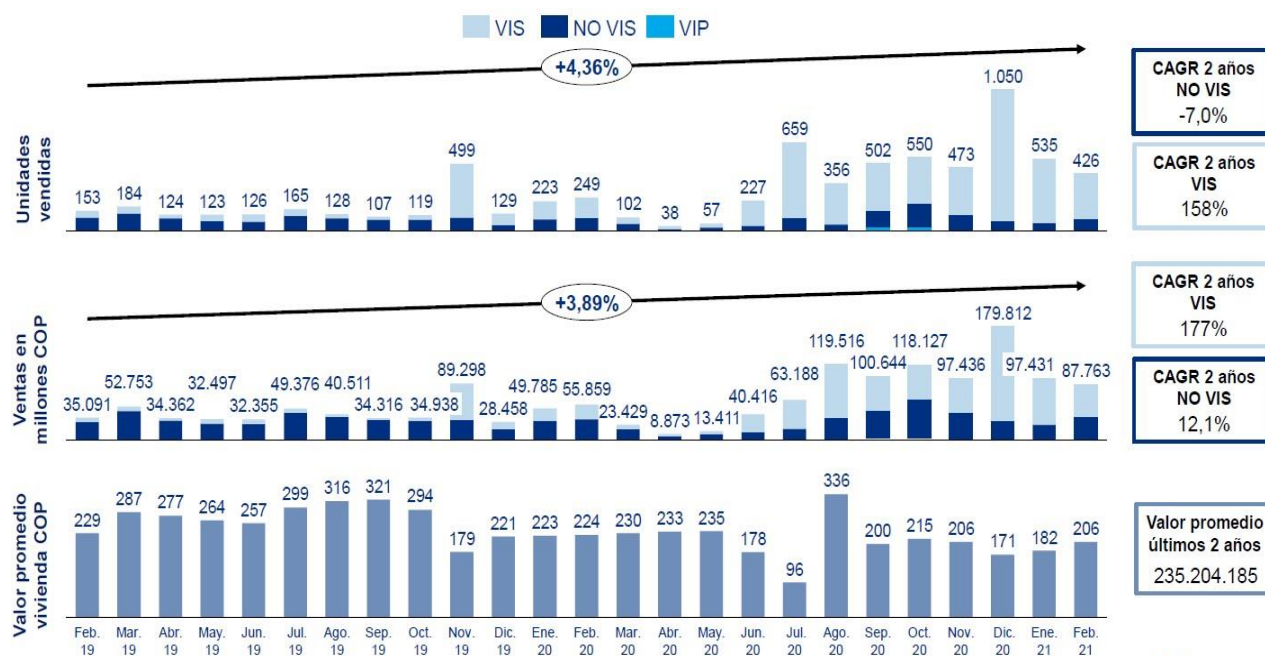
Figura 17: ubicación y vías de acceso de la zona Modelia



**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, la Figura 17 presenta la ubicación geográfica y las diferentes vías de acceso que existen para llegar a Modelia, siendo estas la carrera 100, la calle 10, la carrera 86, la carrera 13, la Avenida Boyacá y la Avenida El Dorado

Figura 18: ventas mensuales en la zona Modelia

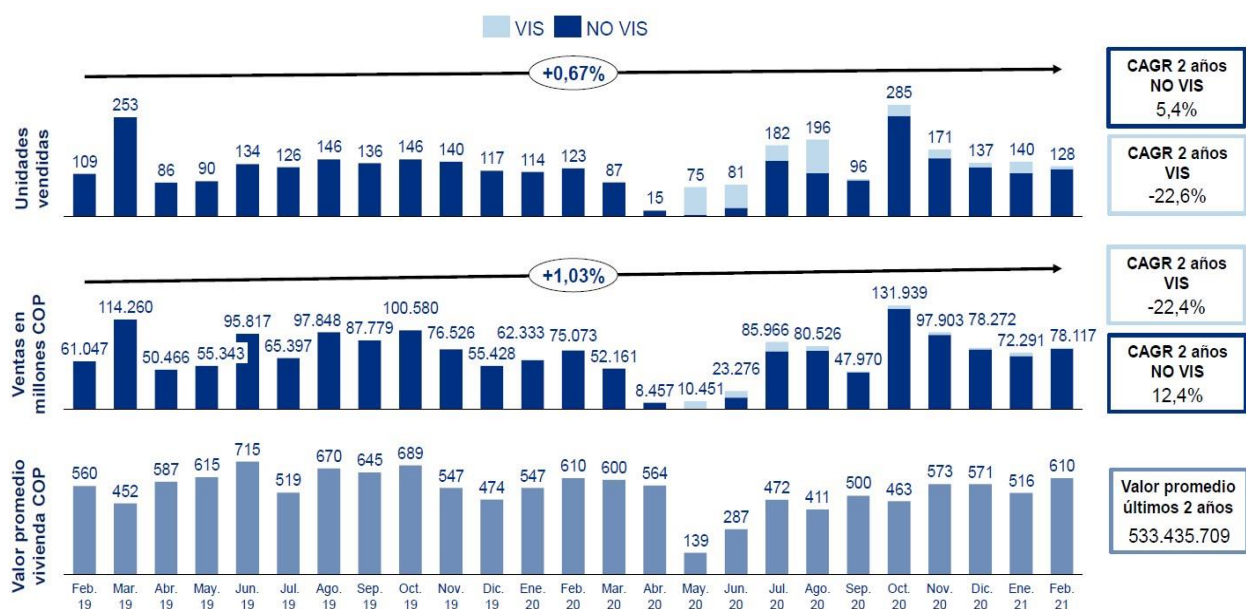


**Nota:** elaboración propia

Entre febrero de 2019 y febrero de 2021, las ventas en unidades en la zona tuvieron un crecimiento de 4.36%, tal como se observa en la Figura 18. Por otro lado, las ventas medidas en millones de COP tuvieron un crecimiento un tanto menor con 3.89%. El valor promedio de la vivienda durante este lapso fue de \$235,204,185 COP.

v. Zona 5: Multicentro

Figura 19: ventas mensuales en la zona Multicentro



**Nota:** elaboración propia

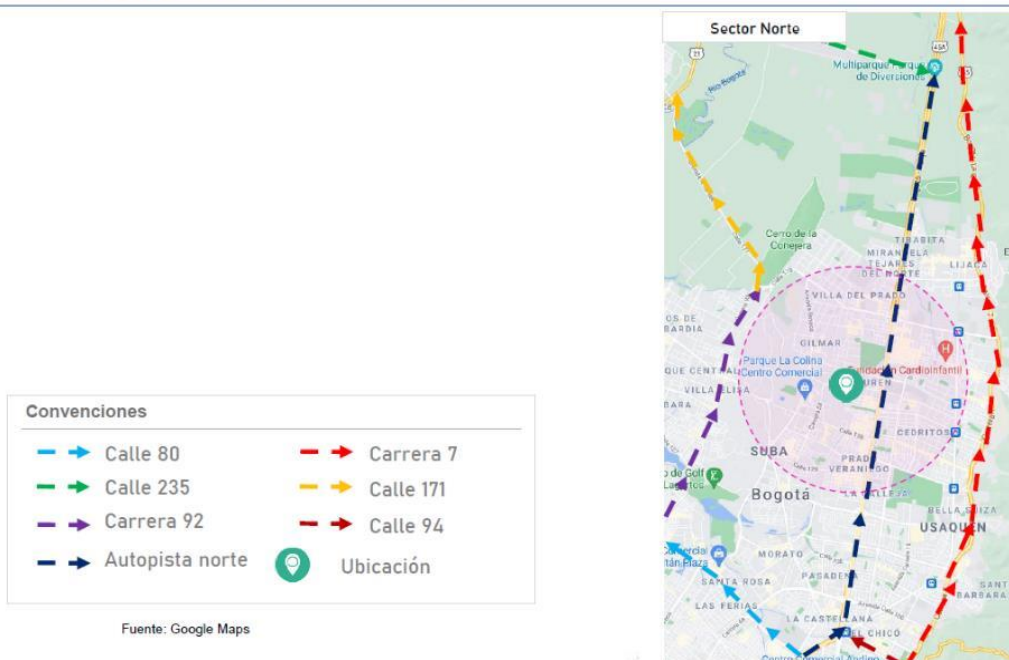
Entre febrero de 2019 y febrero de 2021, esta zona tuvo un crecimiento mínimo, como puede observarse en la Figura 19, en cuanto a unidades vendidas en este periodo, la zona presentó un aumento de 0.67%, mientras que las ventas en millones de pesos presentaron un aumento de 1.03%. Al igual que ocurrió en la zona anterior, Modelia no cuenta con viviendas de tipo VIP. El valor promedio de la vivienda durante estos 24 meses en la zona fue de \$ 533,435,709 COP

vi. Zona 6: Norte



Figura 20: ubicación y vías de acceso de la Zona Norte

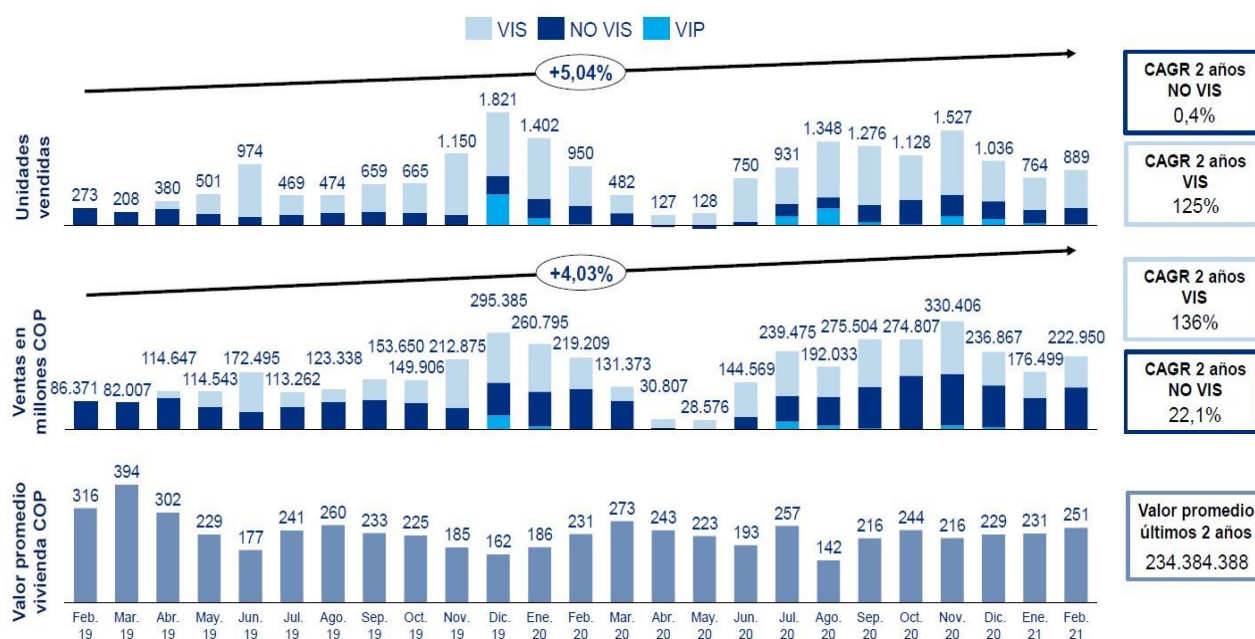
### Ubicación geográfica y vías de acceso



**Nota:** elaboración propia

Ahora bien, la Figura 20 presenta la ubicación geográfica y las diferentes vías de acceso que existen para llegar a la zona Norte, siendo estas la calle 80, calle 235, carrera 92, Autopista Norte, carrera 7, calle 171 y calle 94

Figura 21: ventas mensuales en la zona Norte

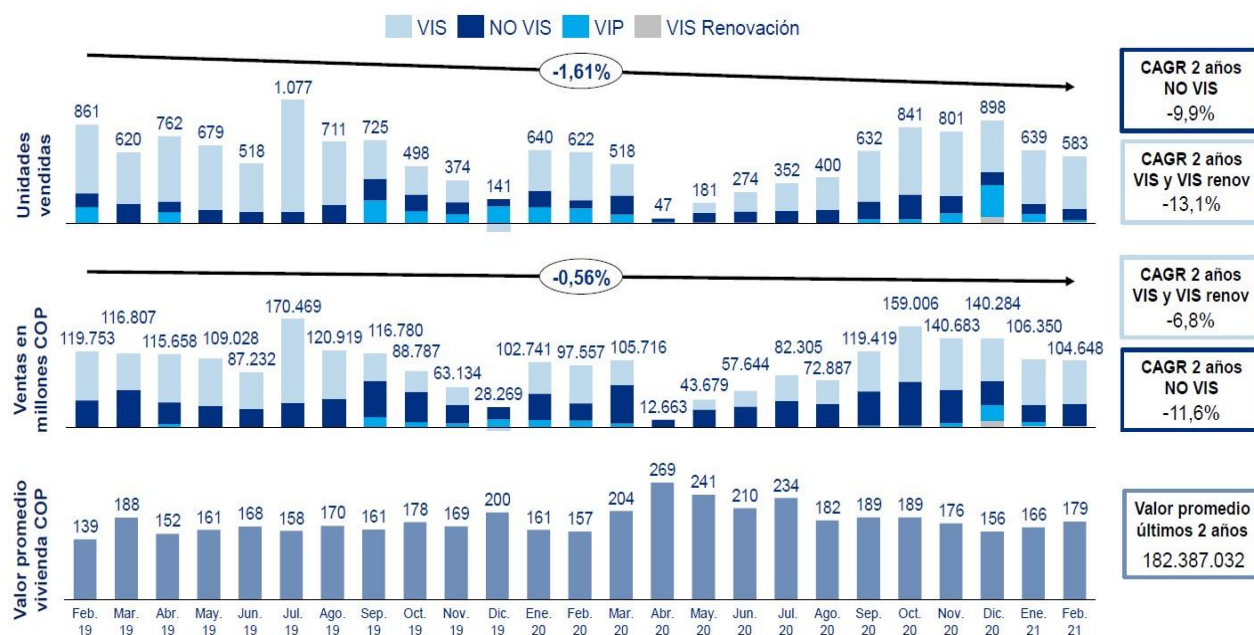


**Nota:** elaboración propia

Entre febrero de 2019 y febrero de 2021, las ventas en unidades en la zona tuvieron un crecimiento de 5.04%, tal como se observa en la Figura 21. Por otro lado, las ventas medidas en millones de COP tuvieron un crecimiento un tanto menor con 4.03%. El valor promedio de la vivienda durante este lapso fue de \$234,384,388 COP.

vii. Zona 7: Occidente

Figura 22: Ventas mensuales en la zona Occidente

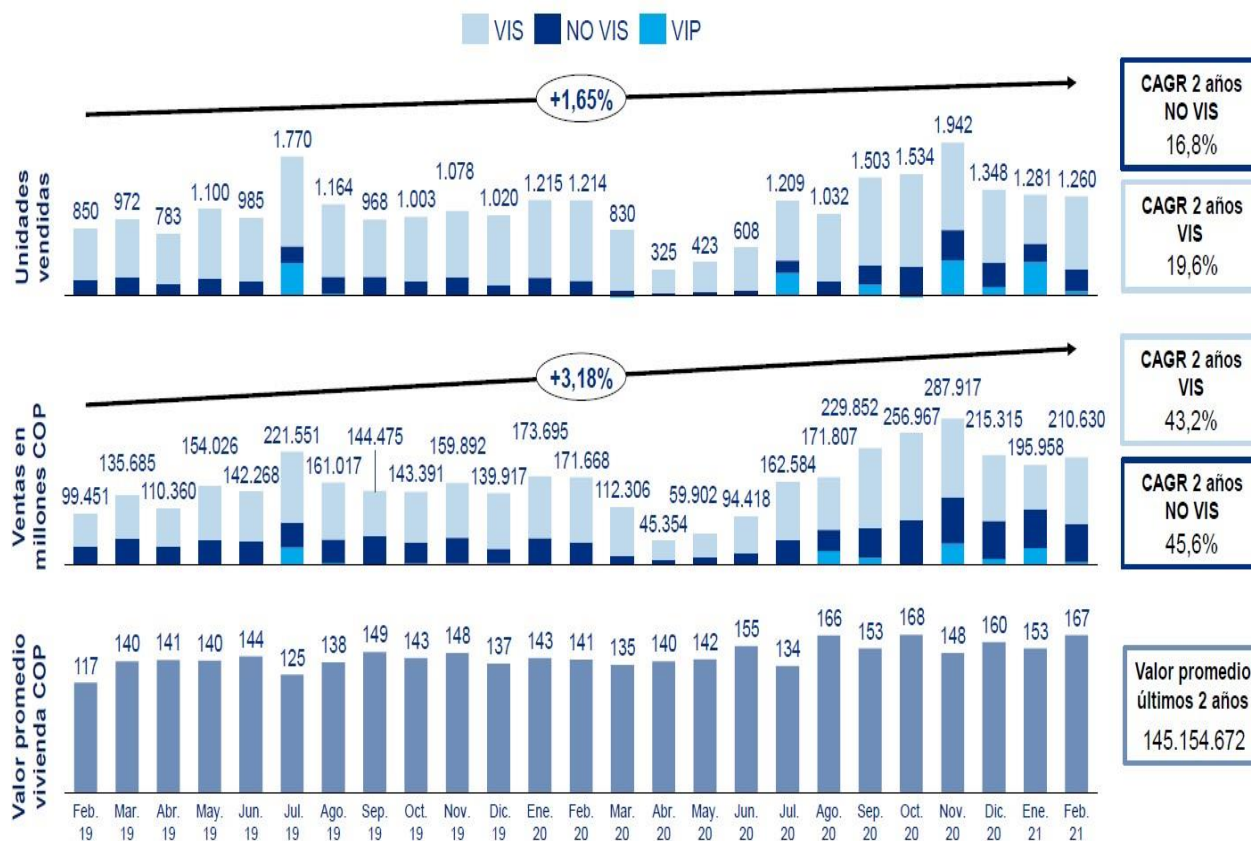


**Nota:** elaboración propia

Al momento de analizar el Occidente como zona de inversión inmobiliaria, cabe mencionar que es una de las únicas zonas que presenta un decrecimiento tanto en unidades vendidas como en millones de COP ganados, lo que implica un riesgo mayor para el inversor. En la Figura 22 se observa que, entre febrero de 2019 y febrero de 2021, esta zona tuvo un crecimiento negativo en cuanto a unidades vendidas en este periodo con un decrecimiento de 1.61% y un decrecimiento de 0.56% en millones de pesos vendidos. Cabe mencionar que esta zona cuenta con todos los tipos de vivienda. El valor promedio de la vivienda durante estos 24 meses en la zona fue de \$182.387.032 COP.

viii. Zona 8: Sabana

Figura 23: ventas mensuales en la zona Sabana



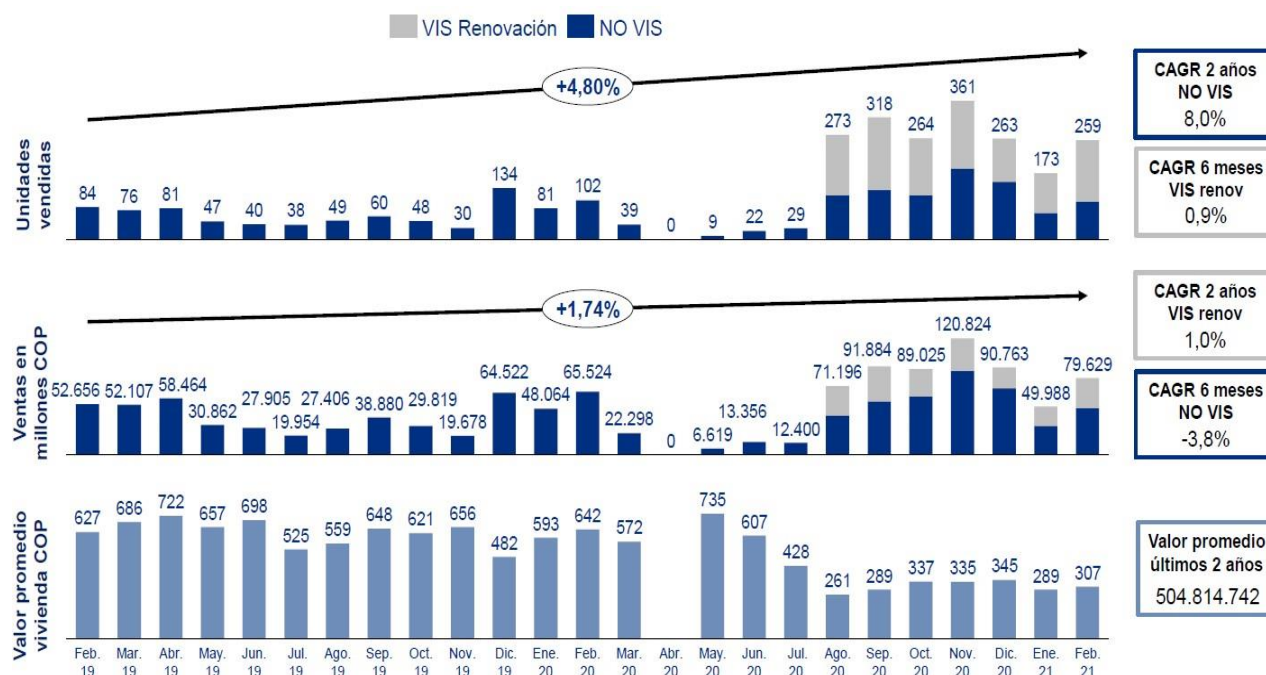
**Nota:** elaboración propia

La zona de la Sabana se caracteriza por demostrar grandes compromisos a largo plazo. Como se puede observar en la Figura 23, en esta zona hay presencia de viviendas VIS, no VIS y VIP. A su vez, entre febrero de 2019 y febrero de 2021, las ventas medidas en unidades presentaron un crecimiento de 1.65%, mientras que las ventas medidas en millones de COP presentaron un crecimiento de 3.18%. El costo promedio de la vivienda en esta zona entre febrero de 2019 y febrero de 2021 fue de \$145,154,672 COP. En las zonas presentadas anteriormente, el crecimiento en unidades vendidas suele ser mayor que el crecimiento en millones de pesos ganados, lo que podría indicar que el aumento en ingresos se da como consecuencia del aumento en unidades vendidas, es decir que las unidades no se están valorizando, sino que mantienen su

costo. Sin embargo, en la zona Sabana, se presenta lo contrario, lo que podría indicar una valorización importante en la zona.

ix. Zona 9: Salitre

Figura 24: ventas mensuales en la zona Salitre

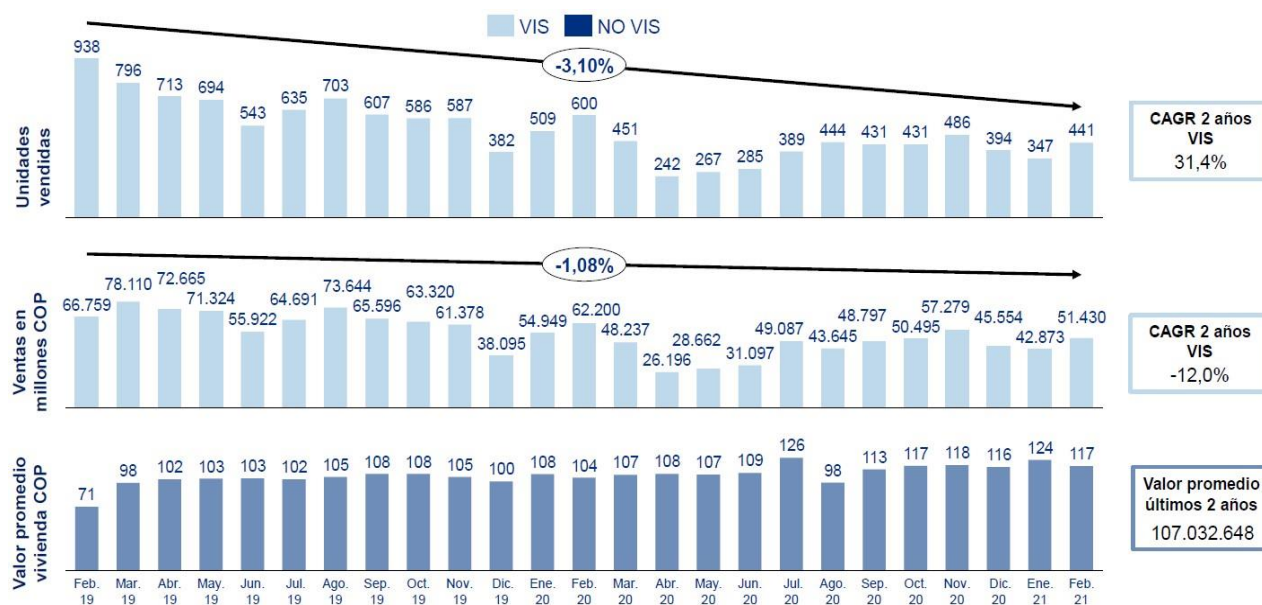


**Nota:** elaboración propia

Al igual que la zona Sabana, la zona Salitre también es una zona prometedora. Como se puede observar en la Figura 24, las ventas que se dieron en el periodo analizado fueron únicamente de vivienda VIS renovación y de vivienda no VIS. Por otro lado, en dicho periodo, la zona presentó un aumento de 4.8% en unidades vendidas y un aumento de 1.74% en millones de COP vendidos. El costo promedio de la vivienda en la zona Salitre durante este periodo fue de \$504,814,742 COP.

x. Zona 10: Soacha

Figura 25: ventas mensuales en la zona Soacha

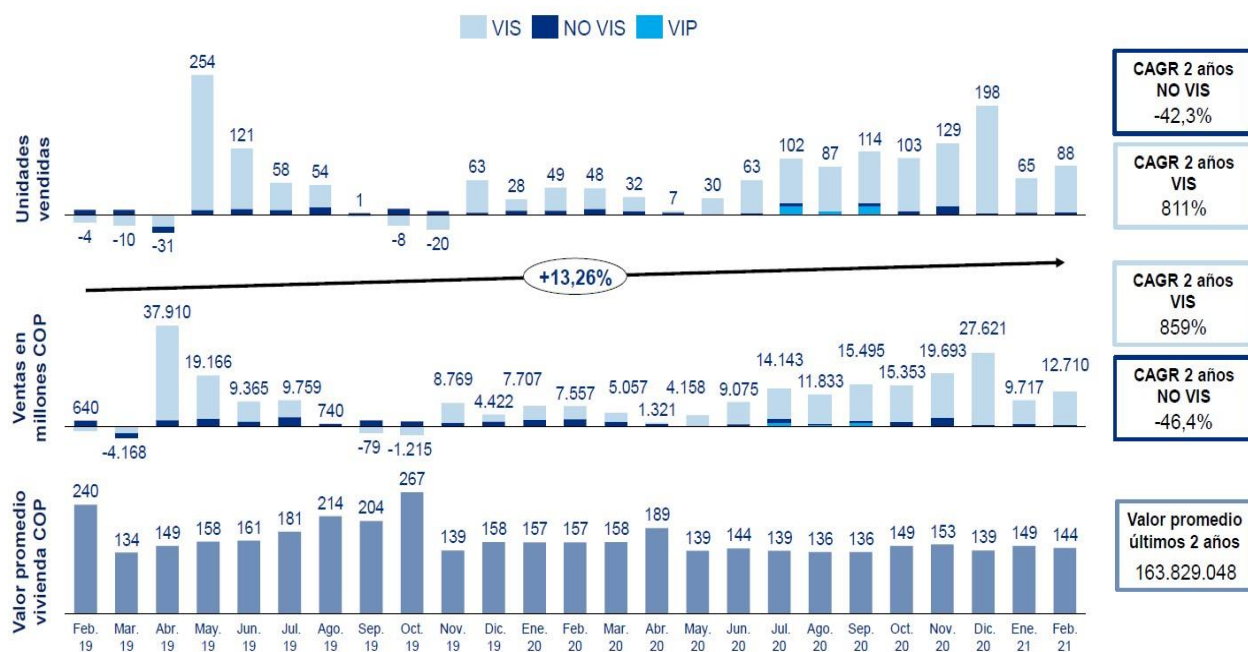


**Nota:** elaboración propia

Al igual que con la zona Occidente, la zona Soacha no presentó crecimientos en cuanto a la venta de unidades en la zona ni en cuanto a millones de COP vendidos, lo que indica que, al ser analizada como una alternativa de inversión, puede presentar un mayor riesgo para el inversor. En este caso, como se observa en la Figura 25, entre febrero de 2019 y febrero de 2021, la zona Soacha presentó un crecimiento negativo de 3.1% en las unidades vendidas, de forma similar, en este mismo periodo presentó un decrecimiento de 1.08% en millones de COP vendidos. A lo largo de este periodo, el valor promedio de la vivienda en la zona fue de \$107,032,648 COP.

xi. Zona 11: Suba

Figura 26: ventas mensuales en la zona Suba

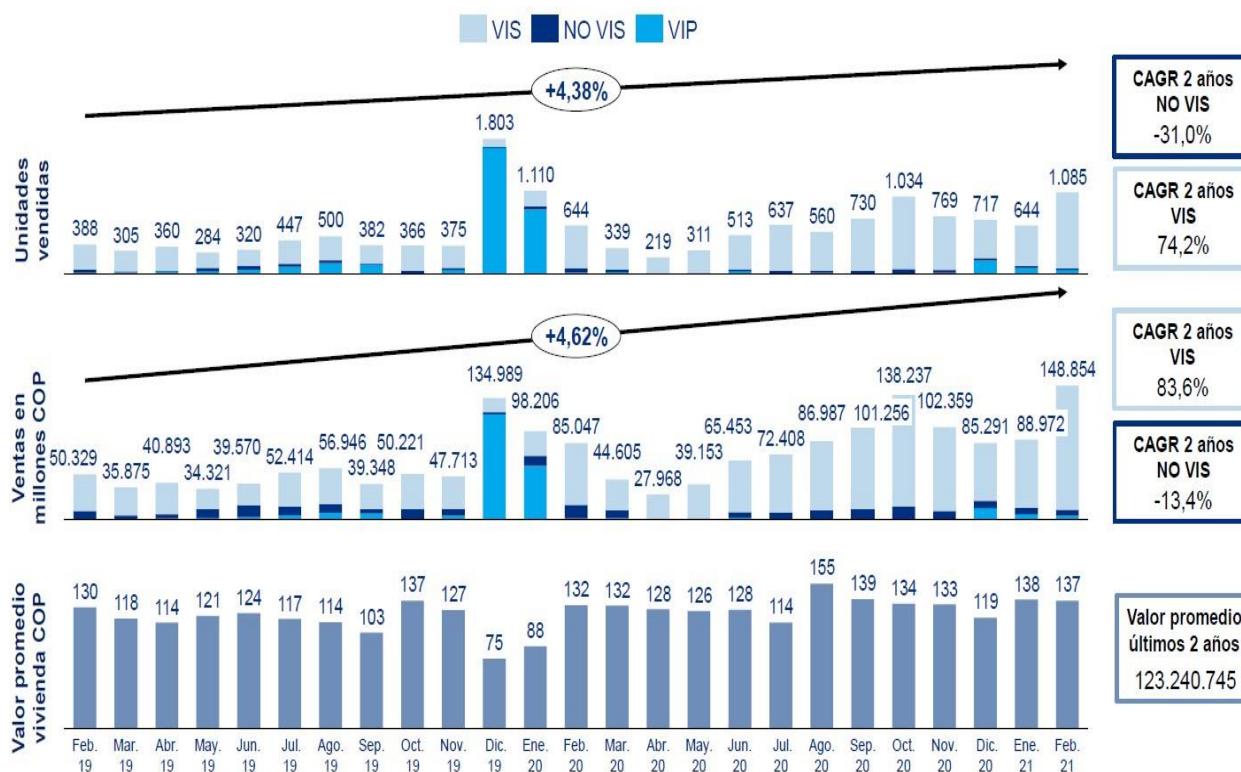


**Nota:** elaboración propia

El panorama de la zona Suba resulta preocupante, pues como se observa en la Figura 26, tanto las unidades vendidas, como las ventas en millones de pesos tuvieron valores negativos entre febrero de 2019 y febrero de 2021, siendo esta la única zona en la que ocurrió dicho fenómeno. Sin embargo, aunque no hay datos precisos sobre el porcentaje de crecimiento o decrecimiento de las ventas medidas en unidades, se reconoce que hubo un crecimiento de 13.26% en cuanto a millones de pesos vendidos. En esta zona, el valor promedio de la vivienda en el periodo previamente mencionado fue de \$163,829,048 COP.

xii. Zona 12: Suroriente

Figura 27: ventas mensuales en la zona Suroriental



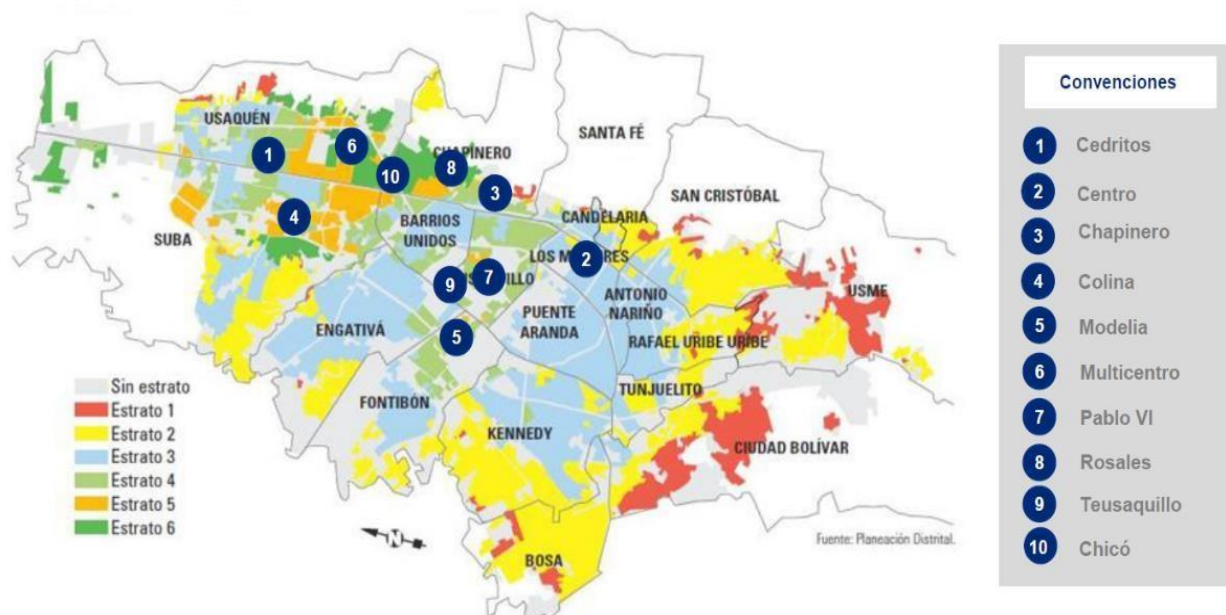
**Nota:** elaboración propia

Por último, como se puede observar en la Figura 27, la zona Suroriental presentó crecimientos interesantes entre febrero de 2019 y febrero de 2021. Cabe resaltar que, esta zona cuenta con presencia de viviendas tipo VIS, no VIS y VIP y, entre diciembre de 2019 y enero de 2020, las ventas tanto en millones de COP como en unidades se concentraron en viviendas tipo VIP. A nivel general, las ventas medidas en unidades tuvieron un crecimiento de 4.38%, mientras que las ventas en términos de millones de COP vendidos presentaron un aumento de 4.62%. El valor promedio de la vivienda en este periodo para la zona Suroriental fue de \$123.240.745 COP.



## Análisis por sectores

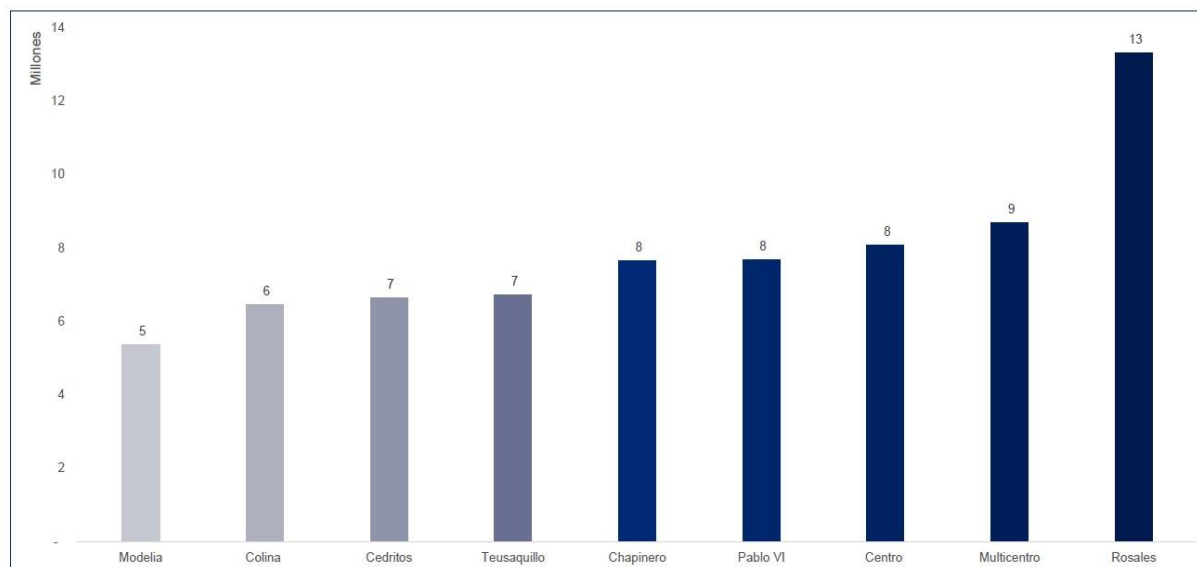
Figura 28: ubicación por estrato de los sectores



**Nota:** elaboración propia

Una vez finalizado el análisis por zonas, es imperativo analizar algunos sectores que son considerados sectores clave para la industria inmobiliaria. En este orden de ideas, se analizarán 10 zonas que están ubicadas en diferentes estratos socioeconómicos como lo refleja la Figura 28.

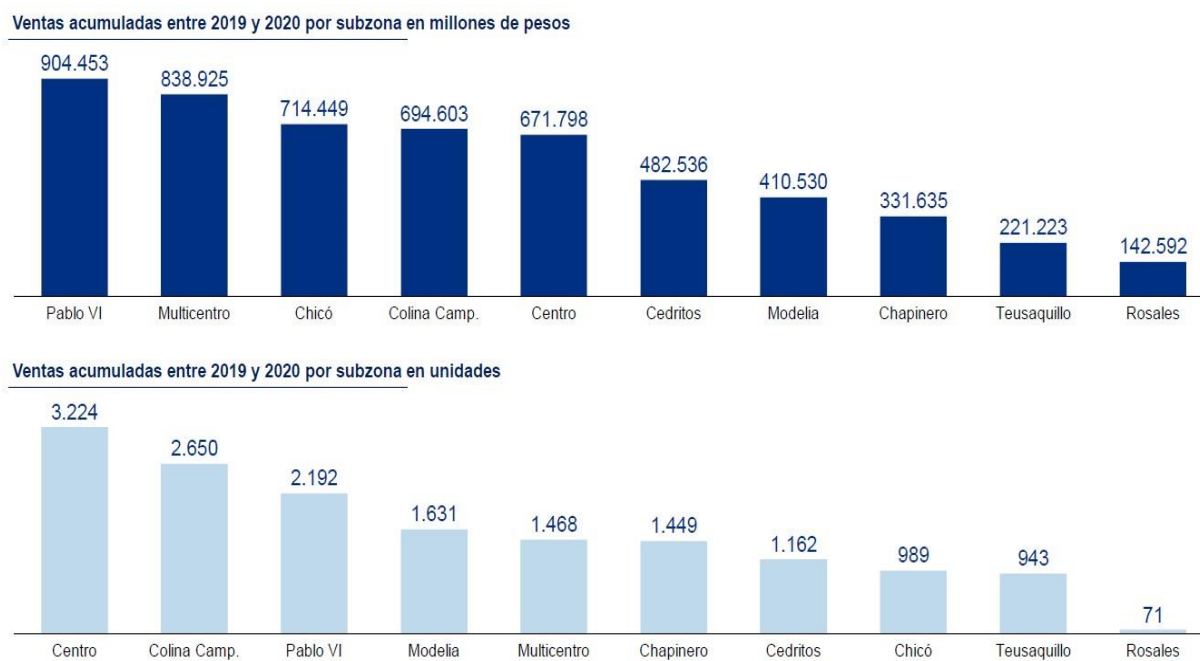
*Figura 29: costo por metro cuadrado por sector*



**Nota:** elaboración propia

En este orden de ideas, los sectores a analizar son: Cedritos, Centro, Chapinero, Colina, Modelia, Multicentro, Pablo VI, Rosales, Teusaquillo y Chicó. Aunque algunos de ellos llevan los mismos nombres de algunas de las zonas analizadas, no se refieren al mismo espacio, pues en este caso se trata de un barrio que se ubica dentro de la zona y lleva el nombre de esta. En la Figura 29, se puede observar una comparación entre los precios promedio por arriendo que tiene cada sector. En términos generales, los dos sectores que se caracterizan por tener una mayor cantidad de ventas, tanto en unidades como en millones de COP fueron Colina Campestre y Pablo VI. Como se puede observar en la Figura 36, entre 2019 y 2020, Pablo VI obtuvo \$909,453 millones de COP en 2,192 ventas, mientras que Colina Campestre obtuvo \$838,925 millones de COP producto de 2,650 ventas.

*Figura 30: sectores con mayor demanda*



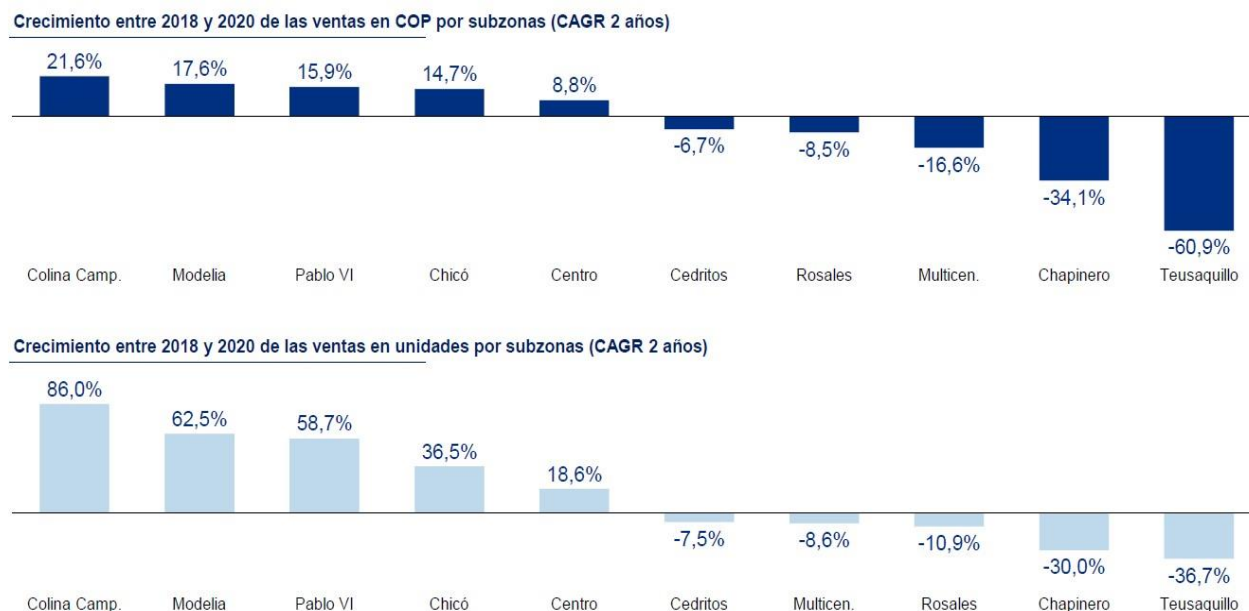
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, la Figura 30 mide los crecimientos y, en dado caso, los decrecimientos, que han tenido los diferentes sectores en torno a la venta de inmuebles en términos de millones de pesos y en términos de unidades. En este orden de ideas, la Figura demuestra que, durante los 24 meses analizados, las zonas que presentaron mayor crecimiento fueron Colina, Modelia y Pablo VI, con un crecimiento porcentual medido en términos de COP ganados de 21.6%, 17.6% y de 15.9%, respectivamente. Por otro lado, estos sectores también presentaron un crecimiento porcentual en torno al número de unidades vendidas, en este caso, los crecimientos fueron de 86%, 62.5% y 58.7%, respectivamente.

Sin embargo, como se puede observar en la Figura, los sectores de Cedritos, Multicentro, Rosales, Chapinero y Teusaquillo presentaron decrecimientos. Los sectores más afectados fueron Rosales, Chapinero y Teusaquillo, en este caso, las zonas presentaron un decrecimiento en torno

a COP ganados de -8.5%, -34.1% y -60.9%, respectivamente. Por otro lado, también presentaron un decrecimiento considerable en torno a unidades vendidas correspondiente a -10.9%, -30% y -36.7%, respectivamente.

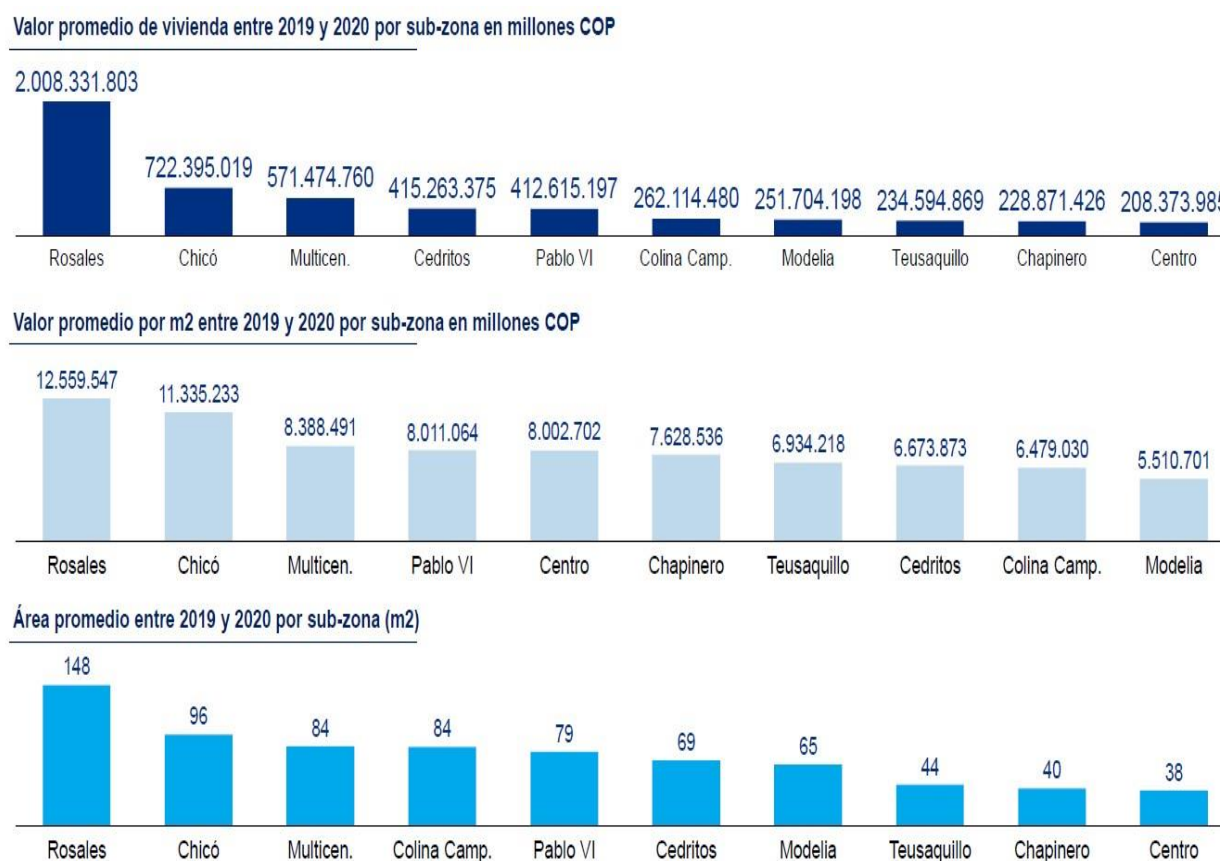
*Figura 31: crecimiento por sectores*



**Nota:** elaboración propia

La Figura 31 contiene un análisis de los diferentes costos que tienen los apartamentos en cada zona. En este orden de ideas, tiene en cuenta el valor promedio de la vivienda en la zona, el costo por metro cuadrado y el área promedio que tienen los inmuebles en la zona. Cabe resaltar que, a pesar de que en la tabla Teusaquillo, Chapinero y Centro Figuran como los sectores con costos de vivienda más bajos, no son los sectores con costo por metro cuadrado más bajo, lo que indica que en estas zonas se manejan áreas pequeñas, cosa que se demuestra en el análisis de área según sector.

Figura 32: costo según área en cada sector



**Nota:** elaboración propia

Ahora bien, de manera similar a la Figura 8, la Figura 32 analiza el comportamiento que tuvieron las ventas (medidas en millones de pesos y unidades) durante dos periodos. En primer lugar, antes de que se declarara la pandemia a nivel mundial (periodo que va desde febrero de 2019 hasta febrero de 2020) y, en segundo lugar, una vez se levantó el aislamiento preventivo obligatorio para la mayoría de la población, exceptuando los adultos mayores de 70 años (periodo que va desde agosto de 2020 hasta febrero de 2021). En términos generales, la Figura permite demostrar que, a pesar de tener una recuperación a nivel general, hay algunas zonas que no

podieron recuperarse después de la pandemia, por lo que, en vez de presentar crecimientos, presentaron decrecimientos.

En el caso de Cedritos, el promedio vendido en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$24,018.5 millones de COP, lo que indica que las ventas en millones crecieron en un 16.54% al pasar del primer al segundo periodo. Por otro lado, el promedio de unidades vendidas en esta subzona entre los dos periodos fue de 58.5 unidades. Al igual que en la medida anterior, las unidades también indican un crecimiento que corresponde al 20.75% en ventas entre un periodo y otro.

En segundo lugar, el sector Centro tuvo un promedio de millones de COP vendidos entre ambos periodos de \$26,448 millones de COP, lo que a su vez indica que entre el periodo uno y dos hubo un decrecimiento del 60.9% en millones de COP vendidos. Por otro lado, el promedio de unidades vendidas entre ambos periodos fue de 129 unidades, lo que indica que en este ámbito también se presentó un decrecimiento del 64.21% en ventas entre un periodo y otro. En cuanto al sector de Chapinero, este sector presentó un promedio de millones de COP vendidos entre ambos periodos de \$13,953 millones de COP, lo que a su vez indica un decrecimiento del 40.73% entre un periodo y otro. Por otro lado, el promedio de unidades vendidas entre ambos periodos fue de 55 unidades, lo que también refleja un decrecimiento en las ventas que corresponde al 49.32%.

Como siguiente punto, el sector Colina Campestre, tuvo un promedio de ventas medidas en millones de COP de \$40,630 millones de COP, lo que indica un crecimiento de 224.98% entre un periodo y otro. Por otro lado, en cuanto a unidades vendidas, el promedio fue de 180 unidades, lo que indica un crecimiento de 657.14% entre un periodo y otro. El quinto sector analizado corresponde a Modelia, en donde el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de

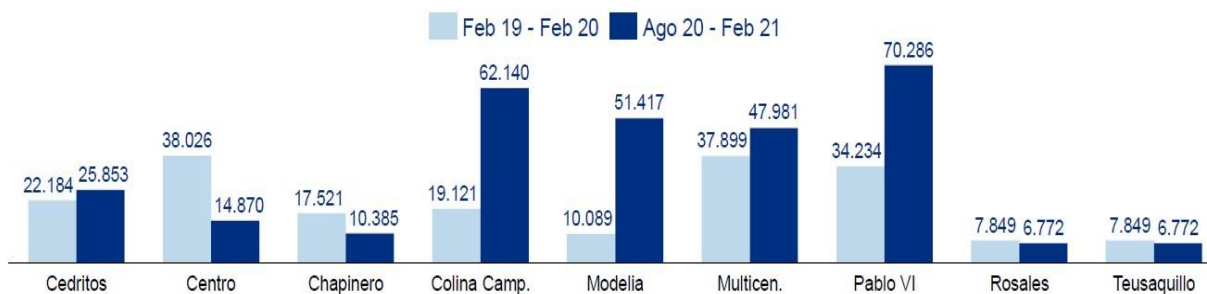
\$30,753 millones de COP, lo que a su vez indica un aumento de un 409.63% en ventas. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 136.5 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 892%.

Para el sector Multicentro, el promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$42,940 millones de COP, lo que a su vez indica un aumento de un 26.6% en ventas. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 74.5 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 22.39%. El sector de Pablo VI presentó un promedio de unidades vendidas en millones de pesos entre ambos periodos fue de \$42,940 millones de COP, lo que a su vez indica un crecimiento de 105.31% en ventas. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en la zona fue de 152 unidades por periodo, lo que indica un aumento de 342.86%.

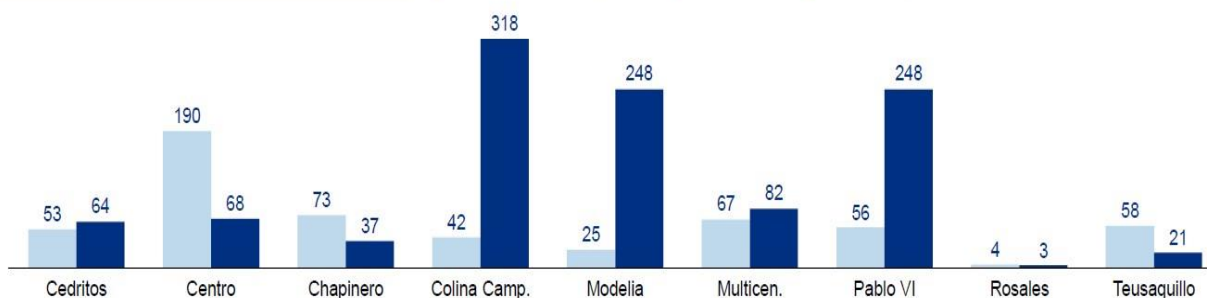
Para los dos sectores remanentes, Rosales y Teusaquillo, los promedios de millones vendidos entre ambos periodos fueron de \$7,350 millones de COP en ambos casos, lo que a su vez indica un decrecimiento de un 13.72% en las ventas de ambos sectores. Por otro lado, el número promedio de unidades vendidas durante este periodo en Rosales fue de 3.5 unidades, mientras que en Teusaquillo fue de 39.5 unidades por periodo. En el caso de Rosales, esto indica un decrecimiento del 25% entre las unidades vendidas de un periodo y otro, mientras que, en el caso de Teusaquillo, indica un decrecimiento del 63.79%.

*Figura 33: recuperación del sector inmobiliario desde la pandemia con base en el promedio de ventas entre febrero de 2019 y febrero de 2020 y entre agosto de 2020 y febrero de 2021*

Promedio de ventas en millones COP entre febrero de 2019 a febrero de 2020 respecto al promedio entre agosto de 2020 y febrero de 2021



Promedio de unidades vendidas entre febrero de 2019 y febrero de 2020 respecto al promedio entre agosto de 2020 y febrero de 2021

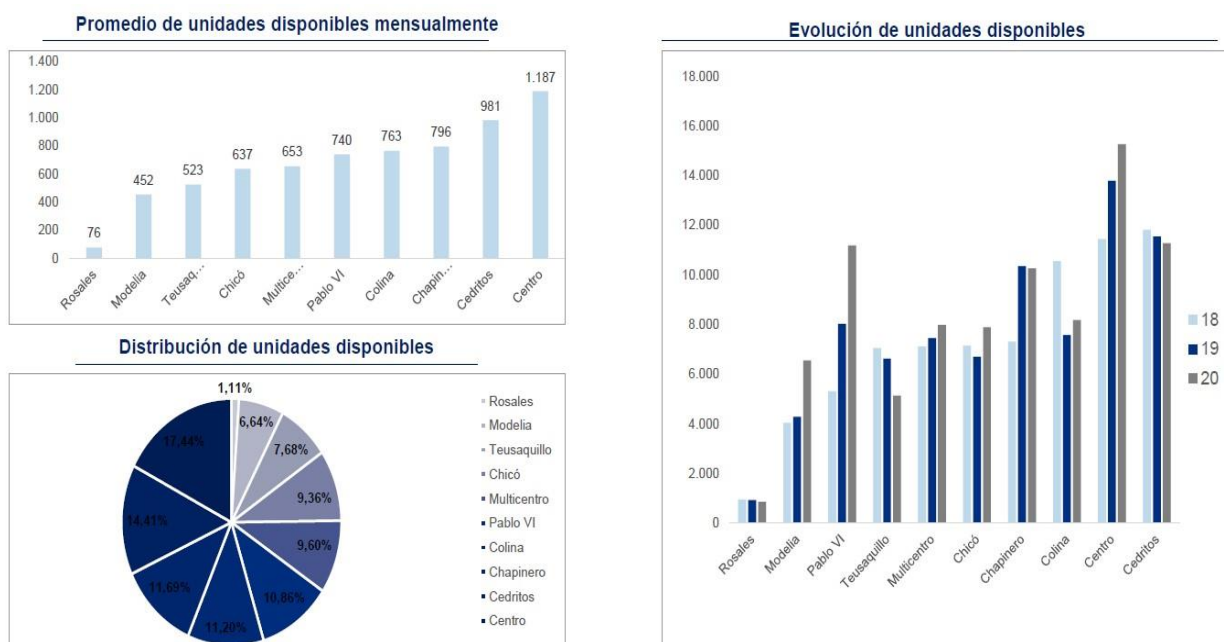


**Nota:** elaboración propia

Teniendo lo anterior en cuenta, es claro que los sectores que no presentaron crecimientos en términos de ventas en millones de COP ni en unidades vendidas y, por ende, no deberían ser consideradas como buenas alternativas de inversión fueron los sectores Centro, Chapinero, Rosales y Teusaquillo. Todo lo anterior se puede ver reflejado en la Figura 33.



Figura 34: unidades vacantes durante los últimos tres años según sector

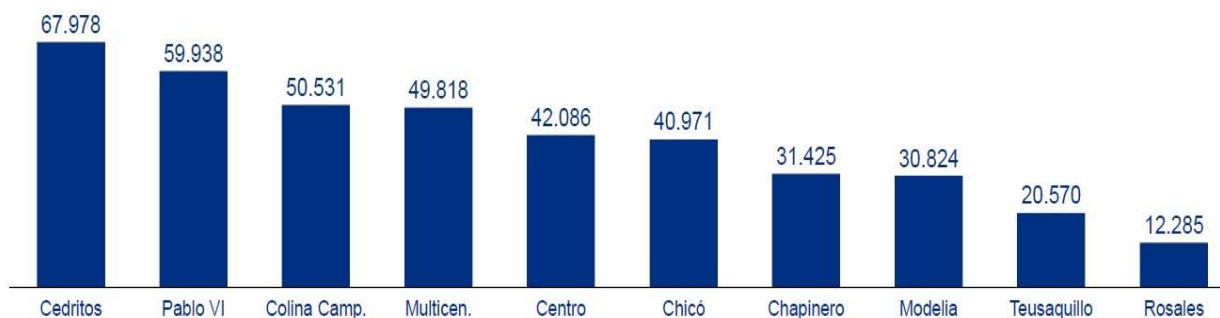


**Nota:** elaboración propia

Dos de los cuatro sectores previamente mencionados han disminuido su oferta de unidades disponibles a lo largo del tiempo, lo que puede indicar que, en estas zonas hay pocos proyectos de construcción activos, pues el área disponible para construcción es escasa. Lo anterior puede observarse en la Figura 34. Esta Figura está compuesta por tres gráficas, la gráfica A corresponde al promedio (teniendo en cuenta los 24 meses analizados) de unidades disponibles en cada sector, por otro lado, la gráfica B corresponde a un gráfico circular en el cual se puede observar el porcentaje (del total de viviendas disponibles en la ciudad) que aporta cada sector, por último, la gráfica C analiza la disponibilidad de viviendas en cada sector del 2018 al 2020.

*Figura 35: oferta en metros cuadrados según sector*

Promedio 2019-2020 oferta mensual en M2 disponibles por sector



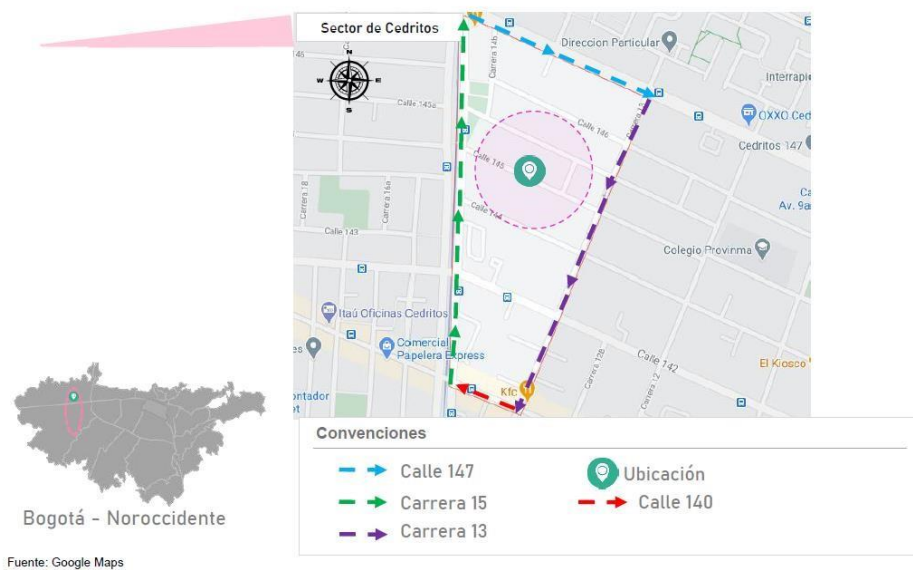
**Nota:** autoría propia

Para cerrar, en cuanto a la oferta de metros cuadrados, Cedritos continúa siendo el mayor ofertador, tras mantener este título por varios años. Sin embargo, tras los 24 meses analizados, los sectores de Chapinero y Centro perdieron relevancia, como se puede observar en la Figura 35.

i. Sector 1: Cedritos

Figura 36: ubicación geográfica y vías de acceso a Cedritos

### Ubicación geográfica y vías de acceso

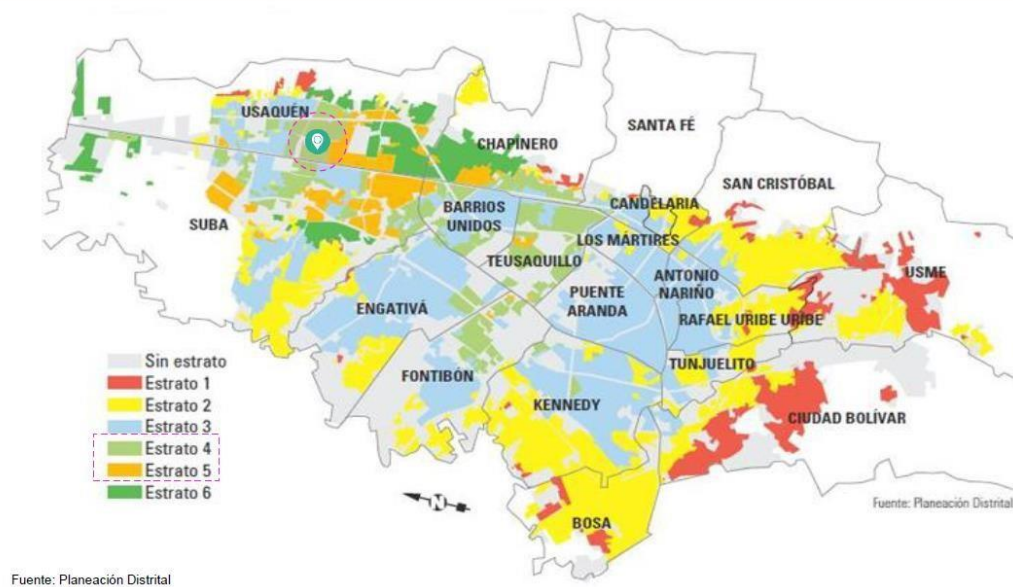


**Nota:** elaboración propia, Google Maps

En el caso del sector de Cedritos, ubicado en el Noroccidente de la ciudad de Bogotá, presenta cuatro vías de acceso claras: la calle 147, la carrera 15, la carrera 13 y la calle 140. Esto, a su vez, indica que Cedritos está comprendido entre estas cuatro avenidas, como puede observarse en la Figura 36.

Figura 37: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Cedritos en relación con ellos

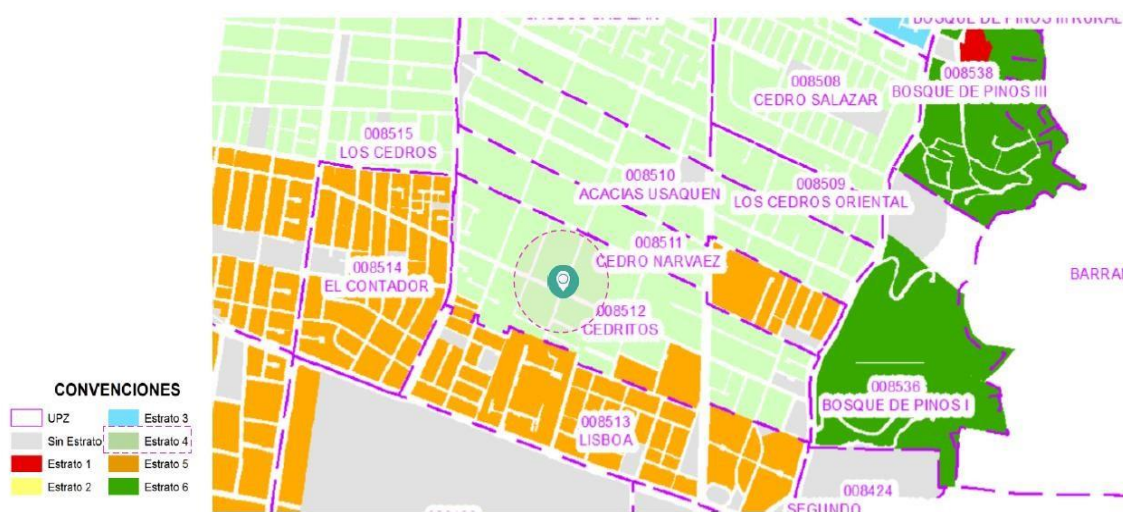
### Estratos socioeconómicos en Cedritos



**Nota:** elaboración propia, información de Planeación Distrital

Figura 38: estratos socioeconómicos en Cedritos

### Estratos socioeconómicos en Cedritos



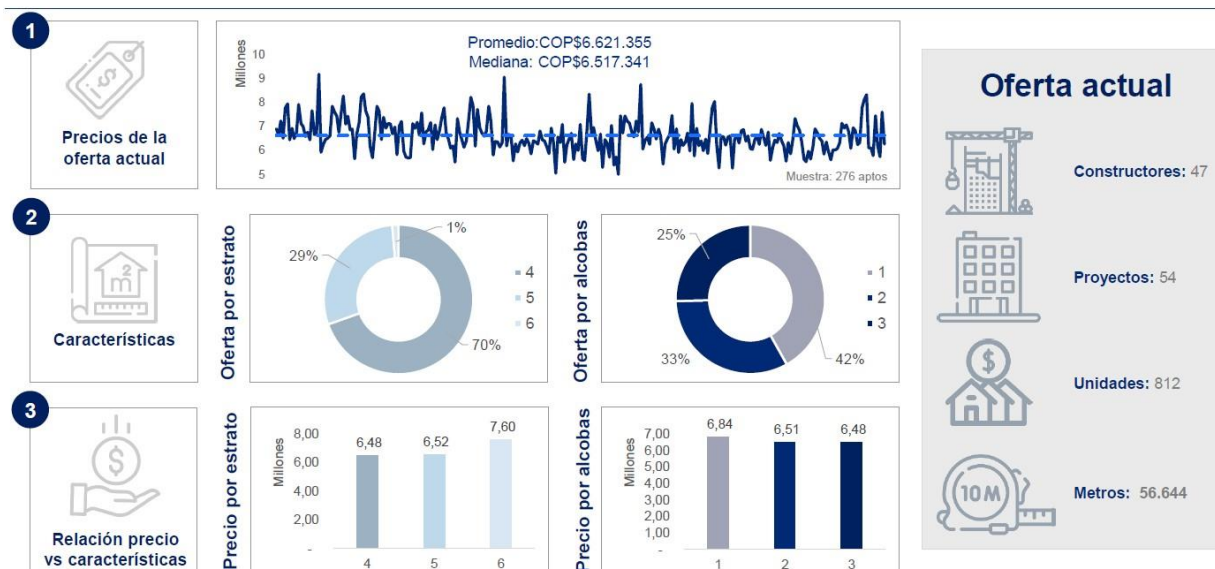
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 37 y 38, el sector Cedritos está mayormente dominado por viviendas de estratos 4 y 5. En la Figura 37, dichos estratos se ven representados en color naranja (estrato 5) y color verde claro (estrato 4). En la Figura 38, los colores utilizados para representar estos dos estratos son los mismos, sin embargo, lo que cambia es la ampliación de la imagen, pues en esta Figura se observa el sector de Cedritos con mayor claridad.

En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 276 apartamentos a partir de los cuales se concluyó que el costo promedio para arrendar el inmueble en Cedritos es de \$6,621.355 COP, con una mediana de \$6,517.341 COP. El 70% de ellos correspondió a apartamentos de estrato 4, el 29% a apartamentos de estrato 5 y el 1% a apartamentos de estrato 6. De igual forma, se concluyó que el costo de arriendo promedio por metro cuadrado variaba según el estrato, para el estrato 4, por ejemplo, el precio equivale a \$6,48 millones de COP, mientras que para estrato 5 equivale a \$6,52 millones de COP y para estrato 6 equivale a \$7,6 millones de COP.

Figura 39: características de los inmuebles en Cedritos

### Oferta actual de vivienda en Cedritos

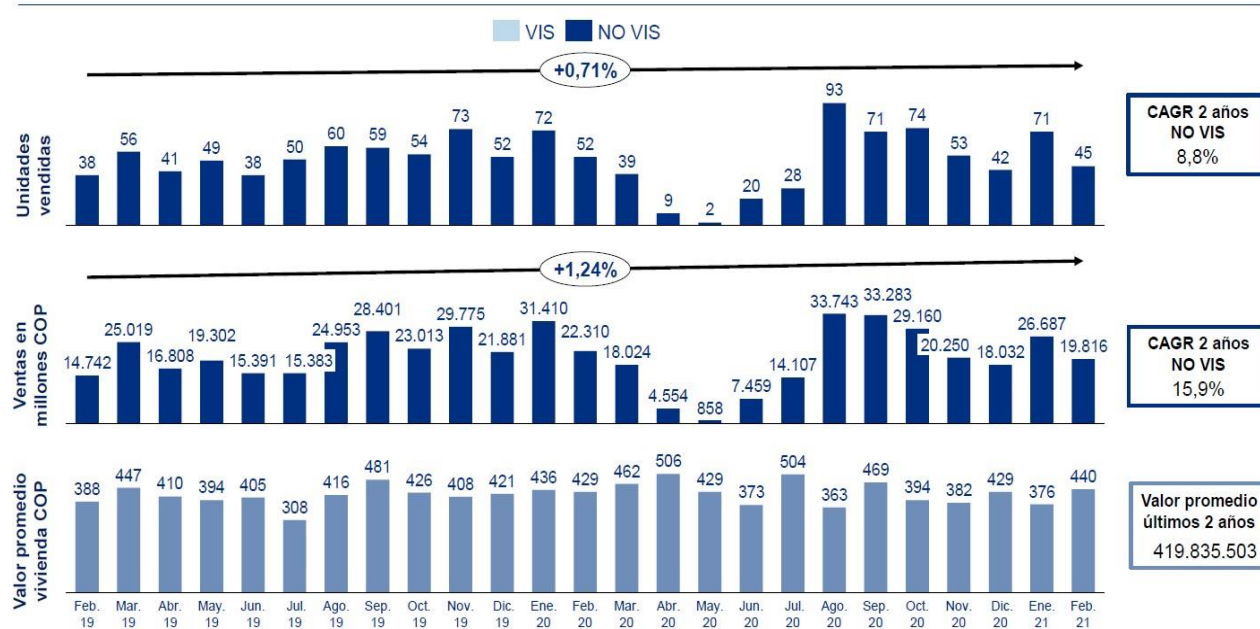


**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 42% de los inmuebles ofertados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 33% contaba con 2 alcobas y el 25% restante con 3 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo de arriendo promedio de \$6,84 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo de arriendo promedio de \$6,51 millones de COP, por último, aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo de arriendo promedio de \$6,48 millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 54 proyectos en proceso, que estaban siendo llevados a cabo por 47 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se esperaba tener 812 nuevas unidades que sumarían 56,644 m<sup>2</sup>. La Figura 39 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector de Cedritos.

Figura 40: demanda de vivienda en Cedritos

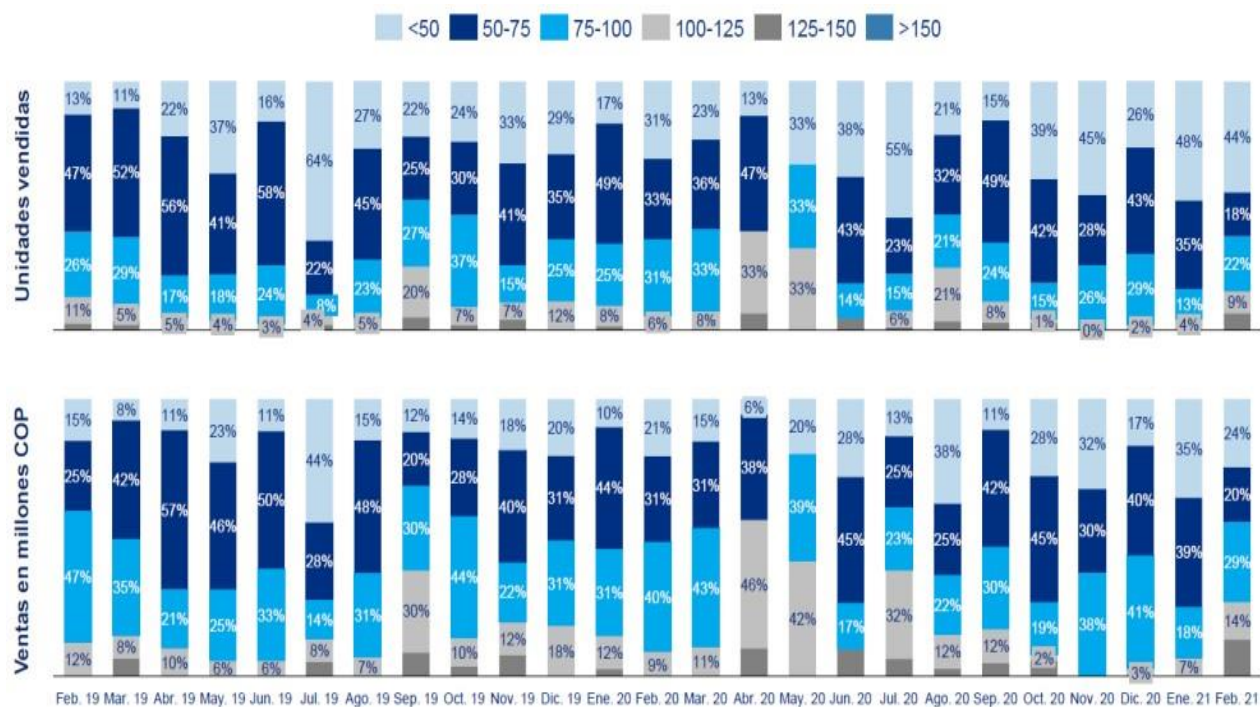
## La demanda por vivienda en Cedritos es por completo para vivienda no VIS



**Nota:** elaboración propia

En este sector, es evidente que la gran mayoría de la vivienda corresponde a vivienda no VIS. Adicionalmente, durante los 24 meses analizados, las unidades vendidas en el sector crecieron en un 0.71%. Por otro lado, las ventas en millones de pesos crecieron en un 1.24%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio de arriendo de la vivienda en el sector fue de \$419,835,503 COP. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 40.

Figura 41: demanda según área en Cedritos



**Nota:** elaboración propia

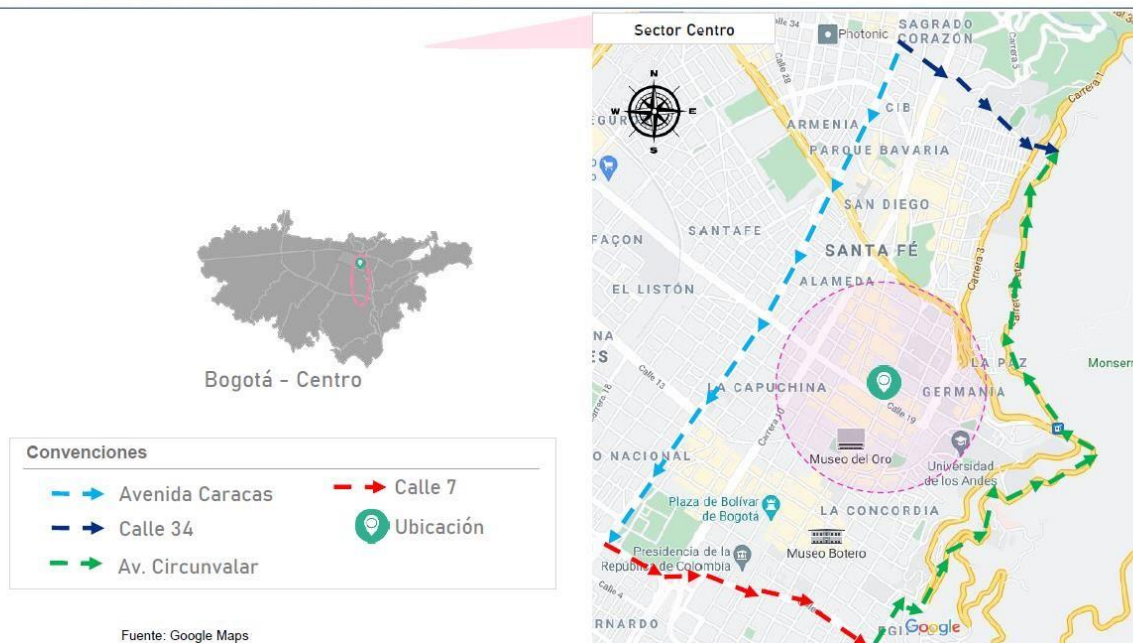
Por otro lado, cabe mencionar que, históricamente, la mayoría de las ventas de vivienda en Cedritos corresponden a viviendas con un área entre 50 m<sup>2</sup> y 100 m<sup>2</sup>. Sin embargo, como se puede observar en la Figura 41, a lo largo de los 24 meses analizados, la demanda cambió para concentrarse en viviendas de menos de 50 m<sup>2</sup>. En esta Figura, se analizan las unidades vendidas y las ventas en millones de pesos durante los 24 meses analizados.

ii. Sector 2: Centro



Figura 42: ubicación geográfica y vías de acceso al Centro

### Ubicación geográfica y vías de acceso

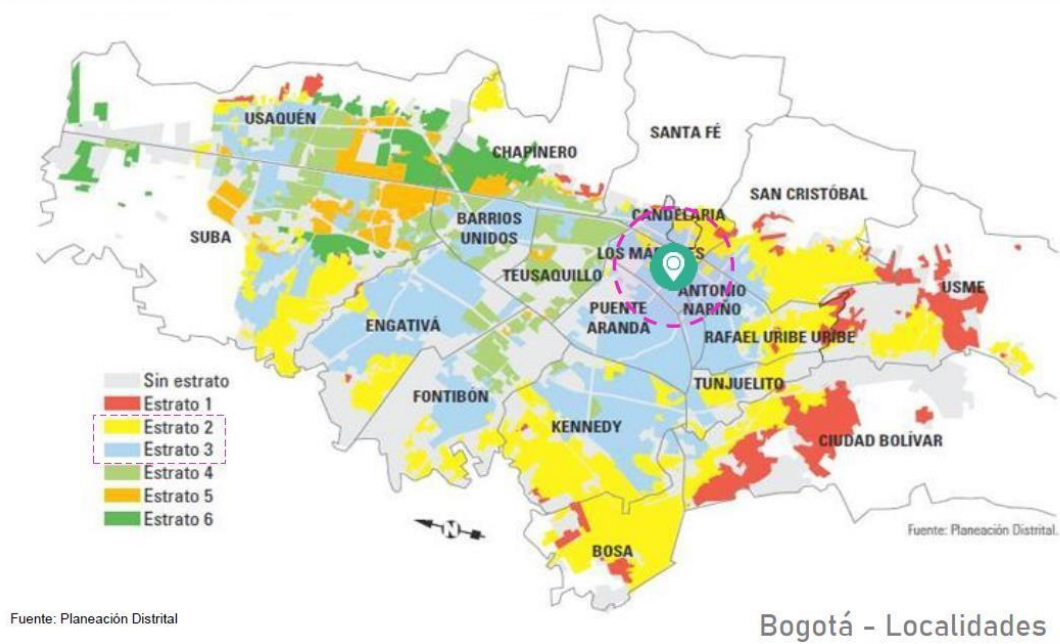


**Nota:** elaboración propia, Google Maps

El segundo sector para analizar corresponde al Centro, ubicado, como su nombre lo dice, en el centro de la ciudad de Bogotá, en este caso, el sector presenta cuatro vías de acceso, siendo estas la Avenida Caracas, la Calle 34, la Avenida Circunvalar y la Calle 7. Esto, a su vez, indica que el sector Centro está comprendido entre estas cuatro avenidas, como puede observarse en la Figura 42.

Figura 43: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación del Centro en relación con ellos

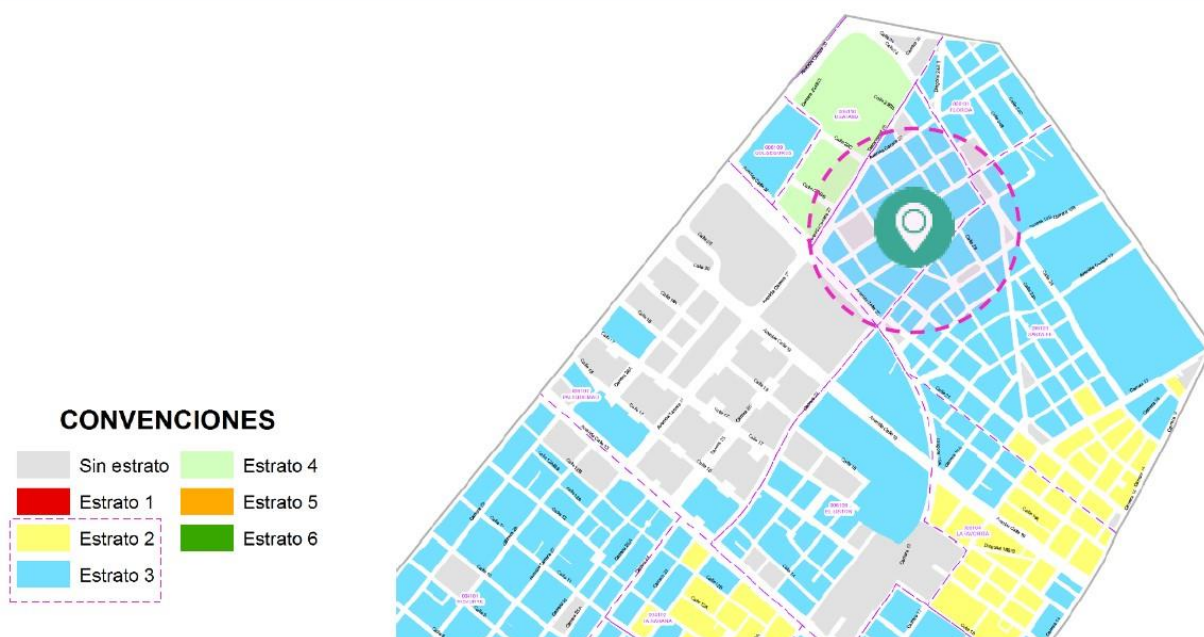
### Estratos socioeconómicos



**Nota:** elaboración propia, Planeación Distrital

Figura 44: estratos socioeconómicos en el Centro

## Estratos socioeconómicos



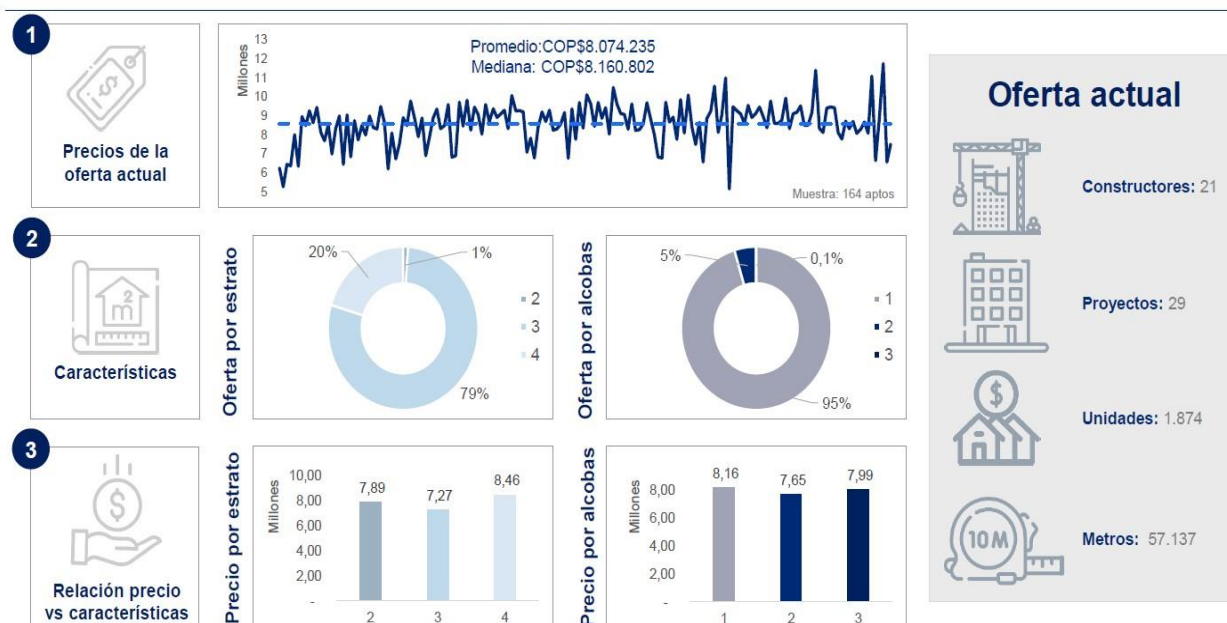
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 43 y 44, el sector Centro está mayormente dominado por viviendas de estratos 2 y 3. En la Figura 43, dichos estratos se ven representados en color amarillo (estrato 2) y color azul claro (estrato 3). En la Figura 44, se utilizan los mismos colores y se propone sutilmente que la gran mayoría del sector corresponde a viviendas de estrato 3 (puesto que, como se puede observar en la Figura, la mayor parte de este se dibuja de color azul cielo). En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 164 apartamentos para arrendar en el sector del Centro, a partir de los cuales se concluyó que el precio promedio para arrendar el inmueble en el sector es de \$8,074.235 COP, con una mediana de \$8,160.802 COP. El 20% de ellos correspondió a apartamentos de estrato 4, el 79% a apartamentos de estrato 3 y el 1% a apartamentos de estrato 2. De igual forma, se concluyó que el costo de arriendo promedio

de los apartamentos variaba según el estrato, para el estrato 4, por ejemplo, el precio de arriendo promedio fue de \$8,46 millones de COP, mientras que para estrato 3 equivale a \$7,27 millones de COP y para estrato 2 equivale a \$7,89 millones de COP.

Figura 45: características de los inmuebles en el Centro

### Oferta actual de vivienda en Centro



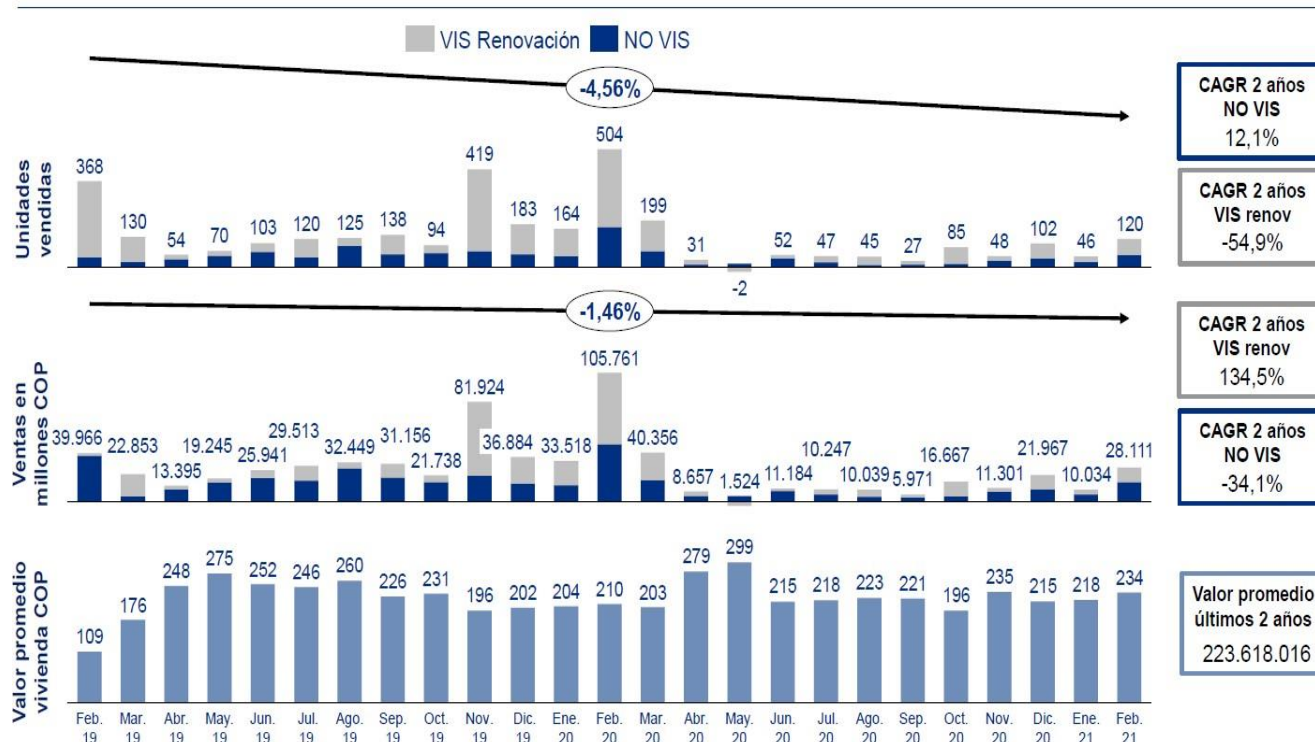
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 95% de los inmuebles ofertados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 4.9% contaba con 2 alcobas y el 0.1% restante con 3 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo de arriendo promedio de \$8,16 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo de arriendo promedio de \$7,65 millones de COP, por último, aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo de arriendo promedio de \$7,99 millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 29 proyectos

en proceso, que estaban siendo llevados a cabo por 21 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se esperaría tener 1,874 nuevas unidades que sumarían 57,137 m<sup>2</sup>. La Figura 45 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector del Centro.

Figura 46: demanda de vivienda en el Centro

### La demanda de la vivienda en el centro está distribuida entre proyectos no VIS y VIS renovación

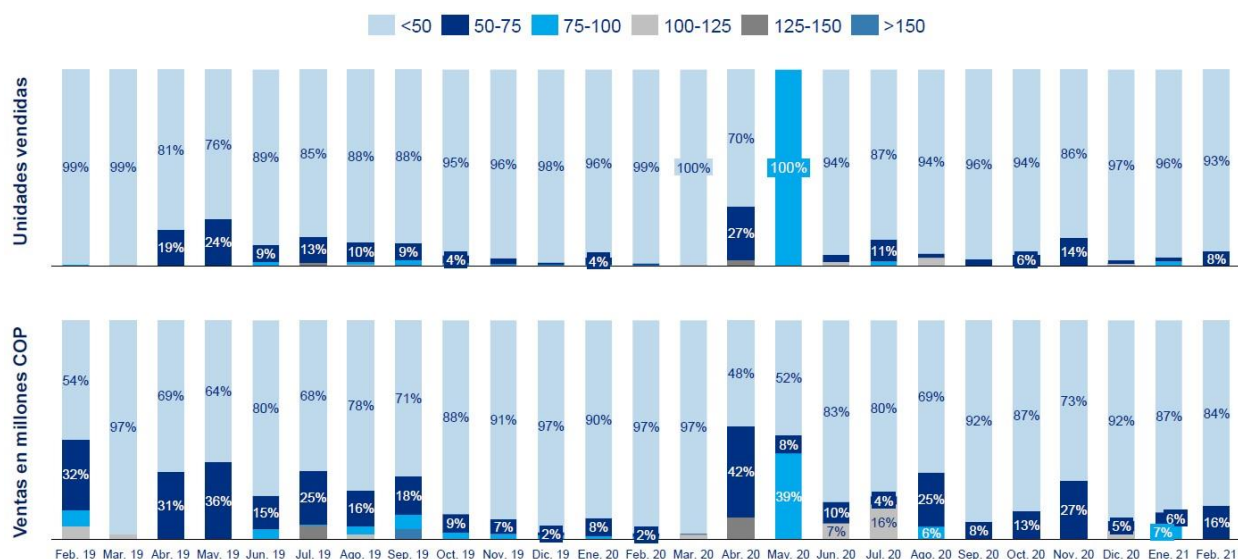


**Nota:** elaboración propia

En este sector, es evidente que la gran mayoría de la vivienda corresponde a vivienda VIS en renovación, pero, sin embargo, también hay presencia de viviendas tipo no VIS. En este sector, durante los 24 meses analizados, las unidades vendidas en el sector decrecieron en un 4.56%. Por otro lado, las ventas en millones de pesos también decrecieron en un 1.46%. A lo

largo del periodo analizado, el valor promedio del arriendo de la vivienda en el sector fue de \$233,618,016 COP. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 46.

Figura 47: demanda según área en el Centro



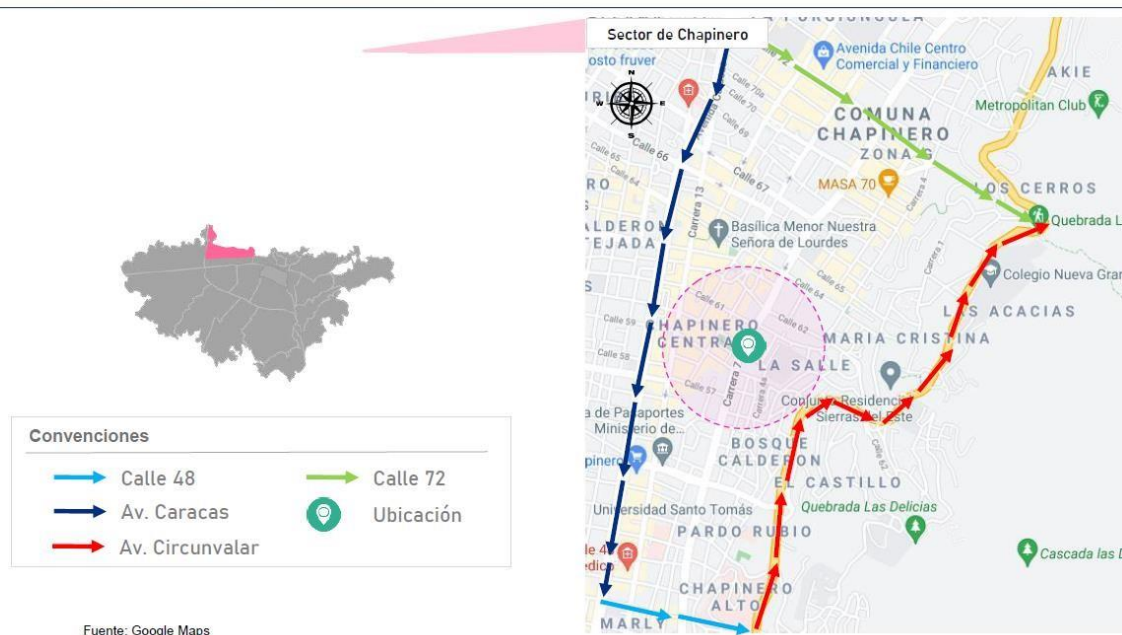
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en la Figura 47, casi toda la oferta de vivienda del Centro corresponde a viviendas con áreas menores a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, una pequeña cantidad de viviendas que rodea el 20% de la oferta total corresponde a viviendas con un área de entre 50 y 70 m<sup>2</sup>. Por último, en esta Figura se puede observar que en mayo de 2020 se presentó la venta de un apartamento relativamente grande para la zona, pues contaba con un área de entre 75 y 100 m<sup>2</sup>.

### iii. Sector 3: Chapinero

Figura 48: ubicación geográfica y vías de acceso a Chapinero

### Ubicación geográfica y vías de acceso

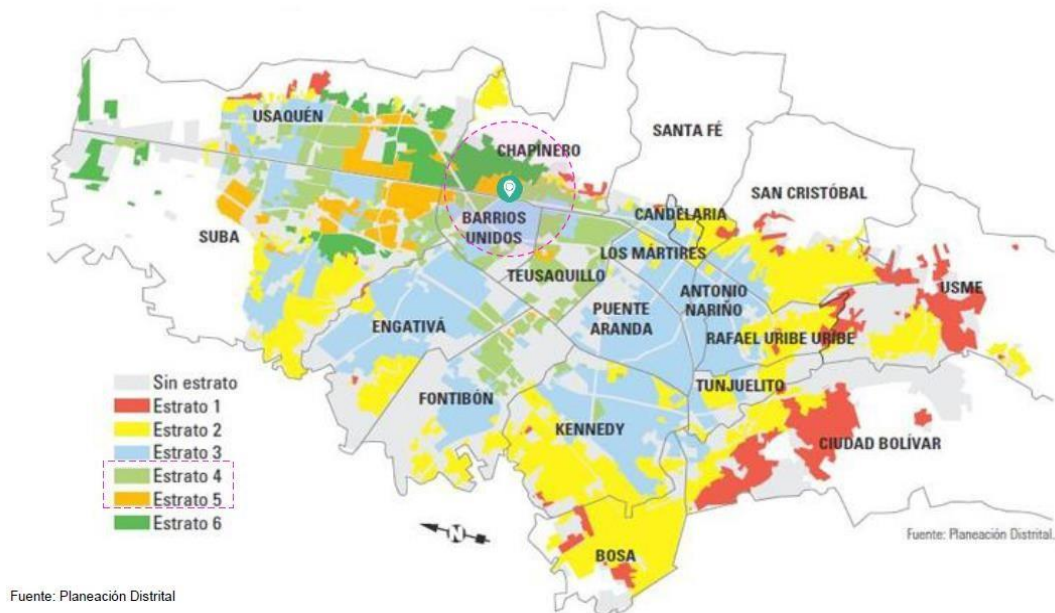


**Nota:** elaboración propia, Google Maps

Como tercer punto, el sector denominado Chapinero, se ubica en el Oriente de la ciudad, hacia el norte del centro de esta. Para acceder a este sector, como puede observarse en la Figura 48, pueden utilizarse cuatro rutas de acceso entre las cuales se encuentran la calle 72, la Avenida Circunvalar, la Avenida Caracas y la calle 48.

Figura 49: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Chapinero en relación con ellos

### Estratos socioeconómicos en Chapinero

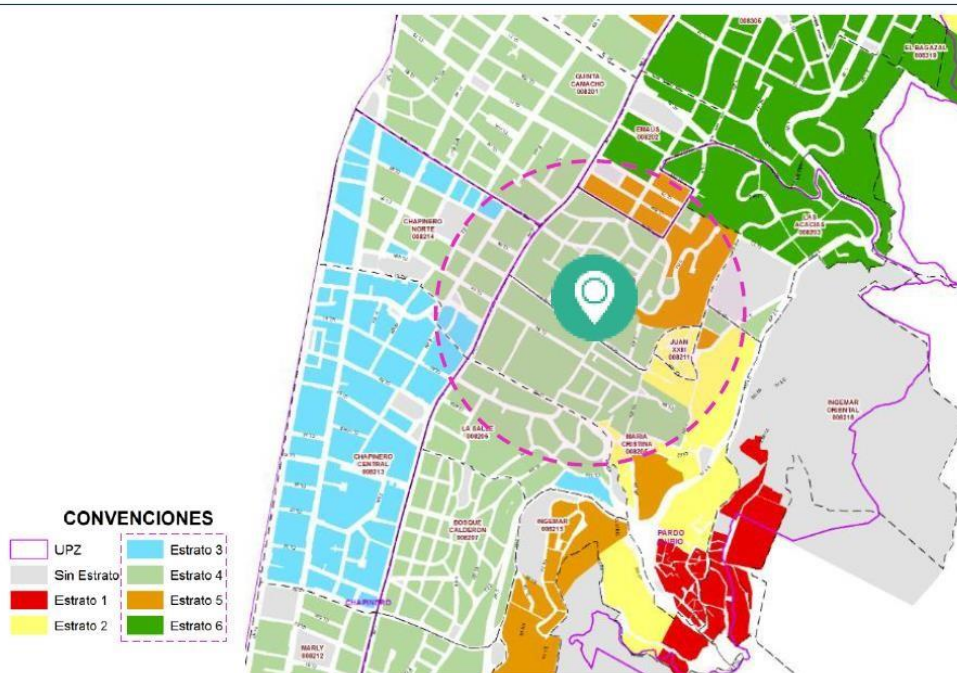


**Nota:** elaboración propia, Planeación Distrital



Figura 50: estratos socioeconómicos en Chapinero

## Estratos socioeconómicos en Chapinero



**Nota:** elaboración propia

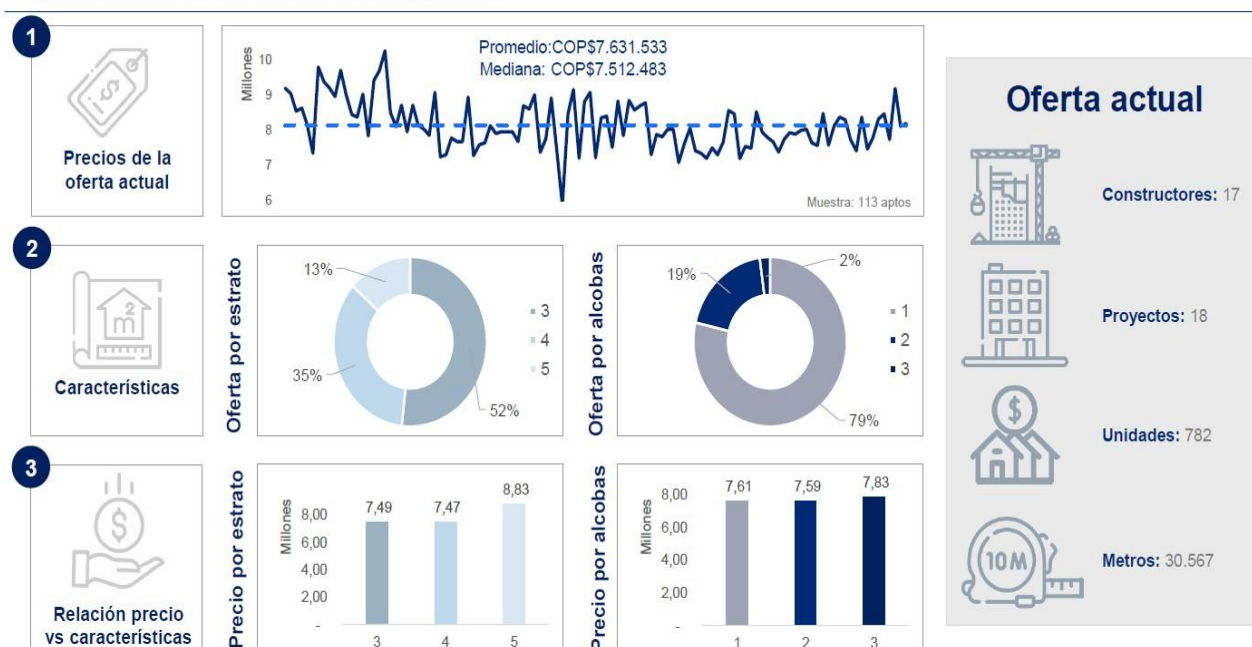
Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 49 y 50, el sector de Chapinero cuenta con la presencia de múltiples estratos. En la Figura 49, se puede observar con claridad la presencia de los estratos tres (en color azul), cuatro (en verde claro) y cinco (en naranja). Sin embargo, cuando se puede observar con mayor claridad el mapa en la Figura 50, es evidente que hay presencia de los estratos tres (en azul cielo), cuatro (en gris), cinco (en naranja) y seis (en verde oscuro). Es evidente que la carrera séptima divide Chapinero entre dos subsectores que aparentan pertenecer a diferentes segmentos socioeconómicos. Como puede observarse en la Figura 55, en Chapinero Alto, al Oriente de la carrera séptima, se ubica una porción importante de las viviendas de estrato 4 y la totalidad de las viviendas de estrato 5 y 6 del sector. Por otro

lado, en Chapinero Bajo, se encuentra la porción restante de las viviendas de estrato 4 y la totalidad de las viviendas de estrato 3 del sector.

En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 113 apartamentos a partir de los cuales se concluyó que el precio promedio de arriendo por inmueble en Chapinero es de \$7,631.533 COP, con una mediana de \$7,512.483 COP. El 52% de ellos correspondió a viviendas de estrato 3, el 35% a viviendas de estrato 4 y el 13% restante a viviendas de estrato 5. Como se puede observar, aunque las Figuras 55 y 56 indican que Chapinero tienen la presencia de viviendas de estrato 6, en este periodo no se vendió ninguna vivienda catalogada en ese estrato. De igual forma, se concluyó que el costo promedio de arriendo variaba según el estrato, para el estrato 3, por ejemplo, el precio promedio de arriendo fue de \$7,49 millones de COP, mientras que para estrato 4 fue de \$7,47 millones de COP y para estrato 5 fue de \$8,83 millones de COP.

Figura 51: características de los inmuebles en Chapinero

### Oferta actual de vivienda en Chapinero

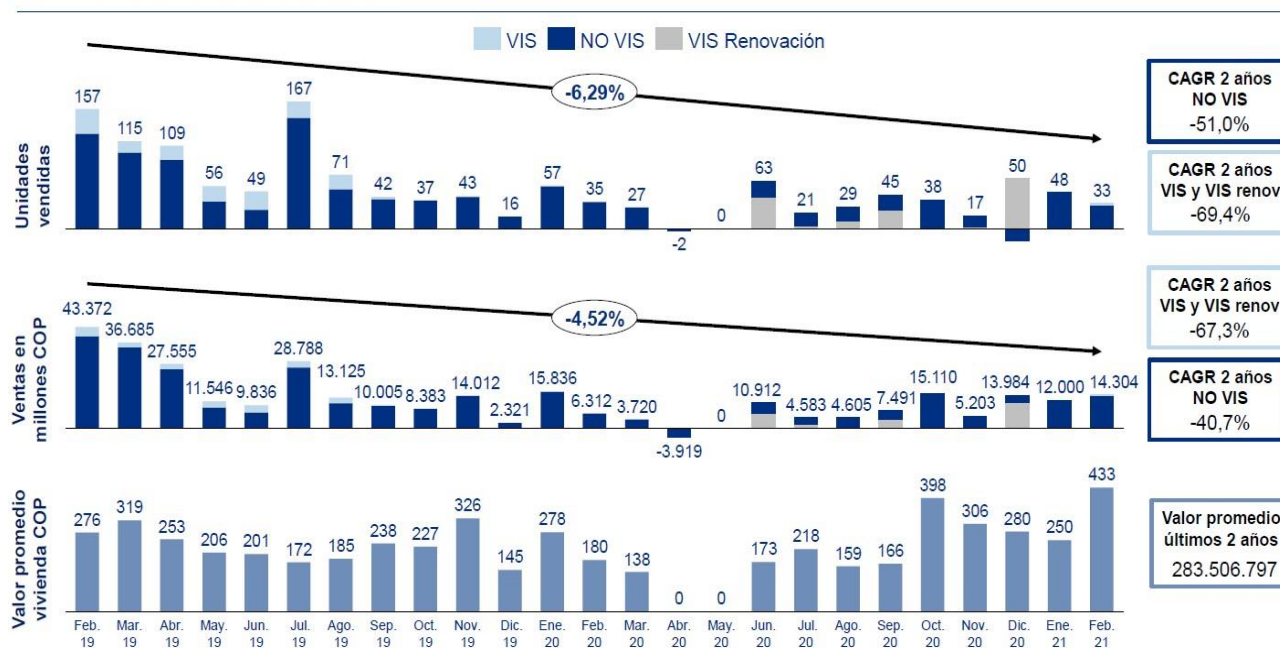


**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, en cuanto a las características de los inmuebles analizados, se identificó que el 79% de ellos contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 19% contaba con 2 alcobas y el 2% restante con 3 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo de arriendo promedio de \$7,61 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo de arriendo promedio de \$7,59 millones de COP, por último, aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo de arriendo promedio de \$7,83 millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 18 proyectos en proceso, que estaban siendo llevados a cabo por 17 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se esperaba tener 782 nuevas unidades que sumarían 70,567 m<sup>2</sup>. La Figura 51 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector de Chapinero.

Figura 52: demanda de vivienda en Chapinero

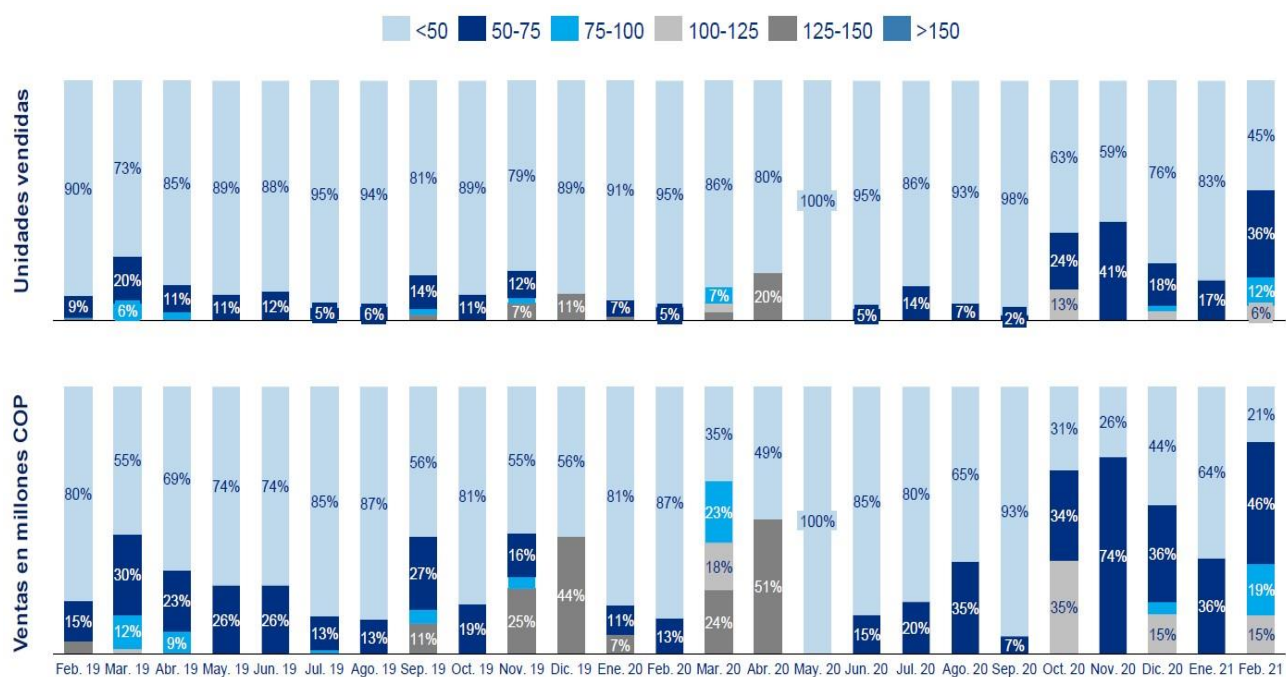
### Las ventas de vivienda en Chapinero se han concentrado en no VIS, con un reciente interés por viviendas VIS renovación



**Nota:** elaboración propia

En este sector, se ha evidenciado presencia de viviendas de tipo VIS, no VIS y VIS renovación. Sin embargo, entre febrero de 2019 y septiembre del mismo año, hubo un decrecimiento consistente en la demanda de vivienda VIS. Adicionalmente, a partir de junio de 2020 aparece una nueva demanda de vivienda VIS renovación. Dejando estos dos tipos de vivienda a un lado, la constante durante los 24 meses analizados fue que la vivienda no VIS representó la gran mayoría de las ventas en unidades y en millones de pesos en el sector. En primer lugar, en este periodo, las unidades vendidas en el sector decrecieron en un 6.29%. Por otro lado, las ventas en millones de pesos decrecieron en un 4.52%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio del arriendo para vivienda en el sector fue de \$283,506,797 COP. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 52.

Figura 53: demanda según área en Chapinero



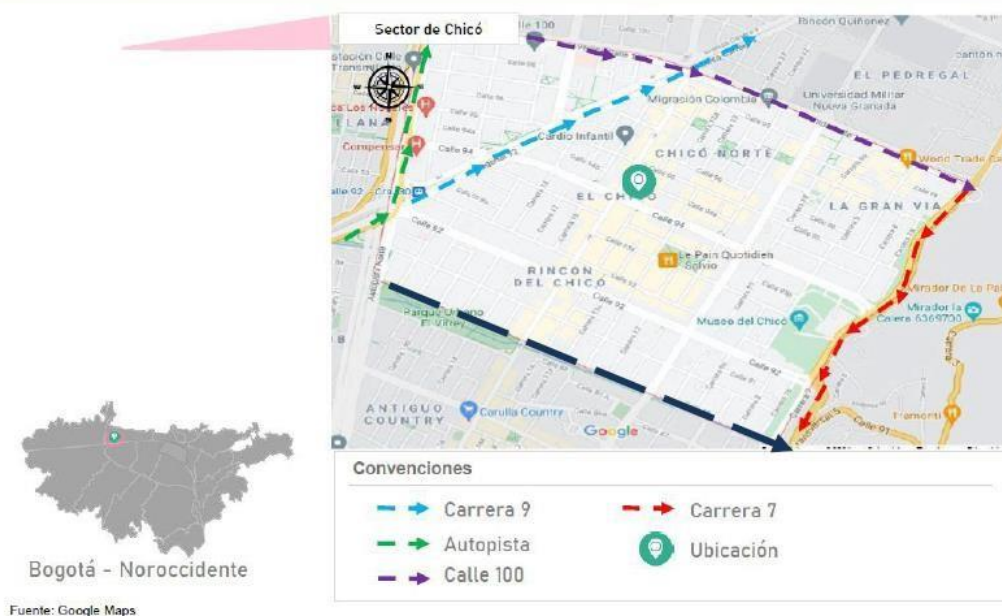
**Nota:** elaboración propia

Por último, cabe mencionar que, históricamente, la mayoría de las ventas y ganancias provenientes de vivienda en Chapinero corresponden a viviendas con un área menor a los 50 m<sup>2</sup>. Sin embargo, como se puede observar en la Figura 53, a lo largo de los 24 meses analizados, el panorama cambió en cuanto a que se aumentó la demanda en torno a apartamentos con un área entre 50 y 75 m<sup>2</sup>(en azul oscuro), entre 75 y 100 m<sup>2</sup>(en azul cielo) y entre 100 y 125 m<sup>2</sup>(en gris). En esta Figura, se analizan las unidades vendidas y las ventas en millones de pesos durante los 24 meses analizados.

#### iv. Sector 4: Chicó

*Figura 54: ubicación geográfica y vías de acceso a Chicó*

### Ubicación geográfica y vías de acceso

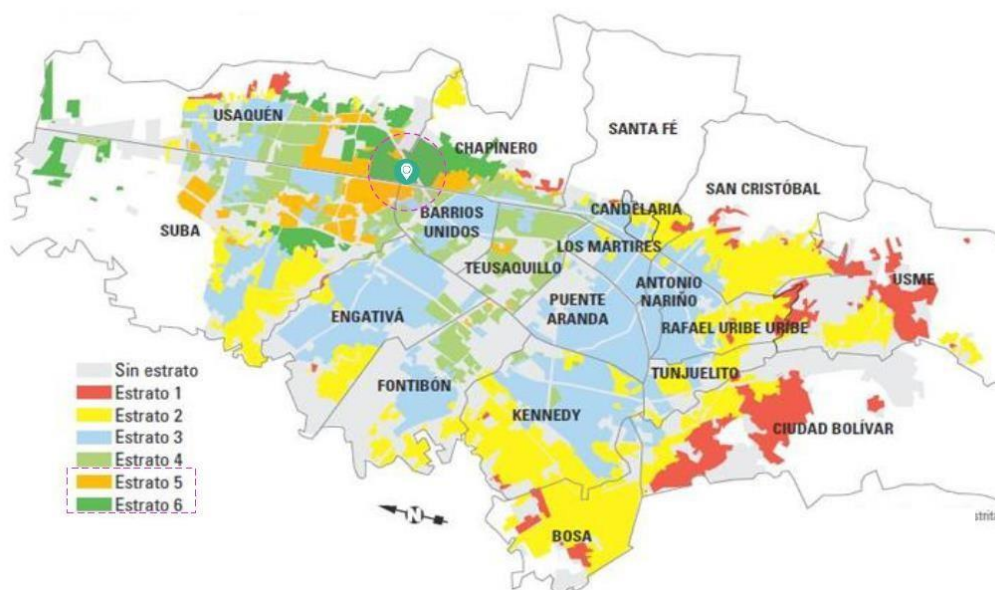


**Nota:** elaboración propia, Google Maps

El sector Chicó está ubicado en el Nororiente de la ciudad, hacia el norte de Chapinero, sector con el cual comparte algunos límites. En este caso, el sector se encuentra delimitado por la Carrera 7, la Carrera 9, la Calle 100 y la Autopista, como se puede observar en la Figura 54. Sin embargo, esta Figura no incluye un límite sur para el sector, por lo que se propone la Calle 88 punteada en color azul oscuro.

*Figura 55: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Chicó en relación con ellos*

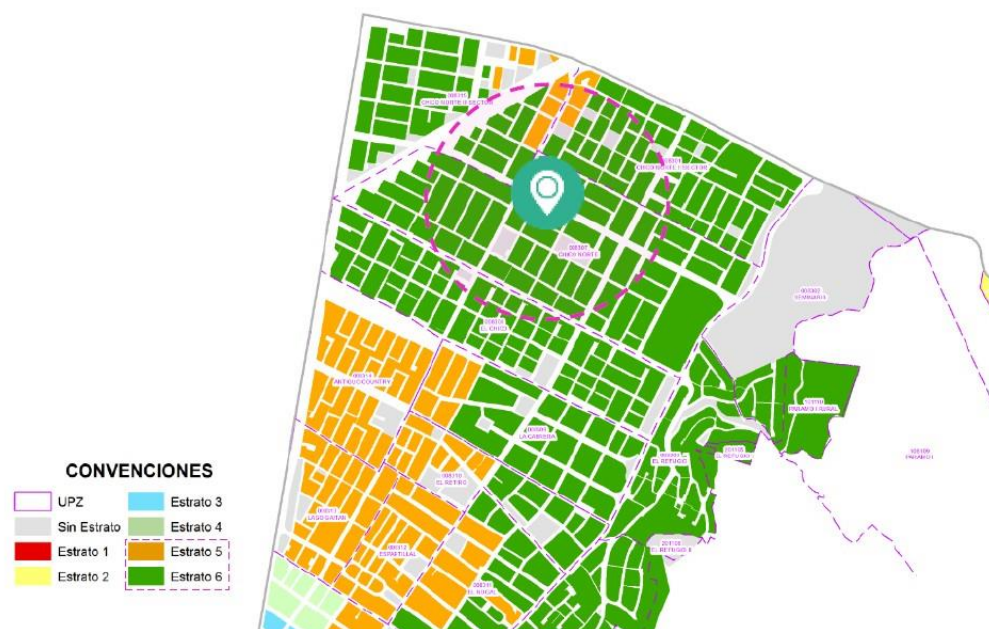
### Estratos socioeconómicos en Chicó



**Nota:** elaboración propia

Figura 56: estratos socioeconómicos en Chicó

## Estratos socioeconómicos en Teusaquillo



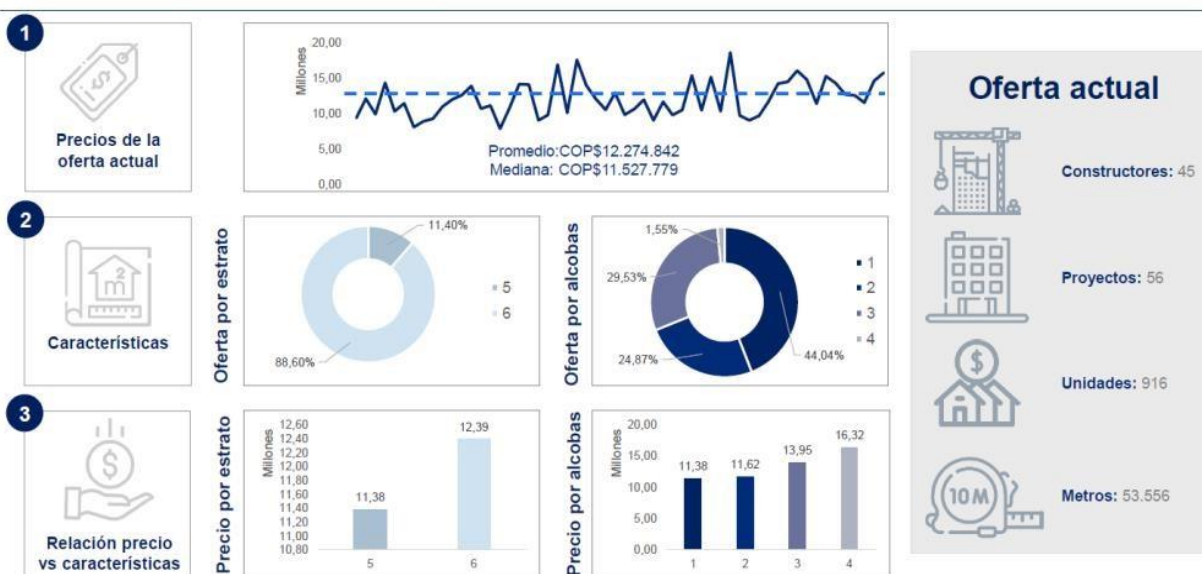
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 55 y 56, el sector Chicó está compuesto, en su mayoría, por viviendas de estratos 5 y 6, pues se trata de uno de los sectores más exclusivos de la ciudad. En la Figura 55, dichos estratos se ven representados en color naranja (estrato 5) y color verde oscuro (estrato 6). En la Figura 56, los colores utilizados para representar estos dos estratos son los mismos, sin embargo, lo que cambia es la ampliación de la imagen, pues en esta Figura se observa el sector con mayor claridad. En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron varios inmuebles para arriendo en el sector, a partir de los cuales se concluyó que el precio promedio de inmueble en este espacio fue de \$12,274.842 COP, con una mediana de \$11,527.779 COP, lo que demuestra la superioridad en cuanto a costo que presenta este sector al ser comparado con los previamente analizados. El 88.6% de los inmuebles

correspondió a apartamentos de estrato 6 y el 11.4% restante a apartamentos de estrato 5. De igual forma, se concluyó que el costo promedio del arriendo en los inmuebles de estrato 6 es de \$12,39 millones de COP, mientras que el de los inmuebles de estrato 5 es de \$11,38 millones de COP.

Figura 57: características de los inmuebles en Chicó

### Oferta actual de vivienda en Chicó



**Nota:** elaboración propia

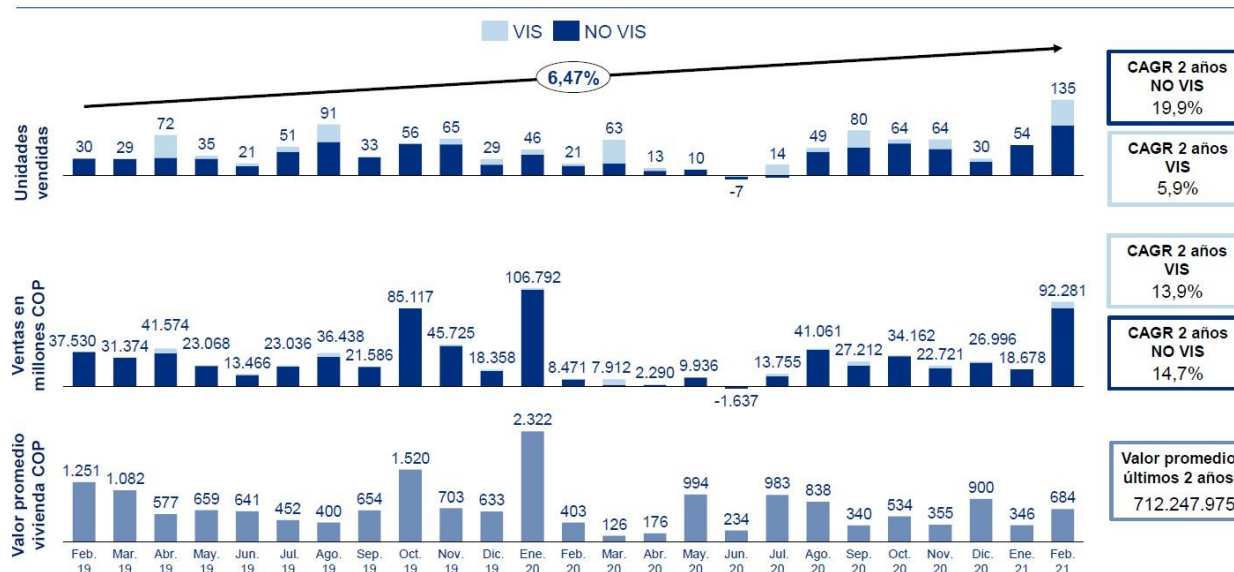
Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 40.4% de los inmuebles ofertados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 24.87% contaba con 2 alcobas, otro 29.53% con 3 alcobas y el 1.55% restante con 4 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo promedio de arriendo de \$11,38 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo promedio de \$11,62 millones de COP, aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo promedio de \$13,95 millones de COP y, por último, los inmuebles que contaban con 4 alcobas tuvieron un costo promedio de \$16,32



millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 56 proyectos en proceso, que estaban siendo llevados a cabo por 45 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se esperaba tener 916 nuevas unidades que sumarían 53,556 m<sup>2</sup>. La Figura 57 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el Chicó.

Figura 58: Demanda de vivienda en Chicó

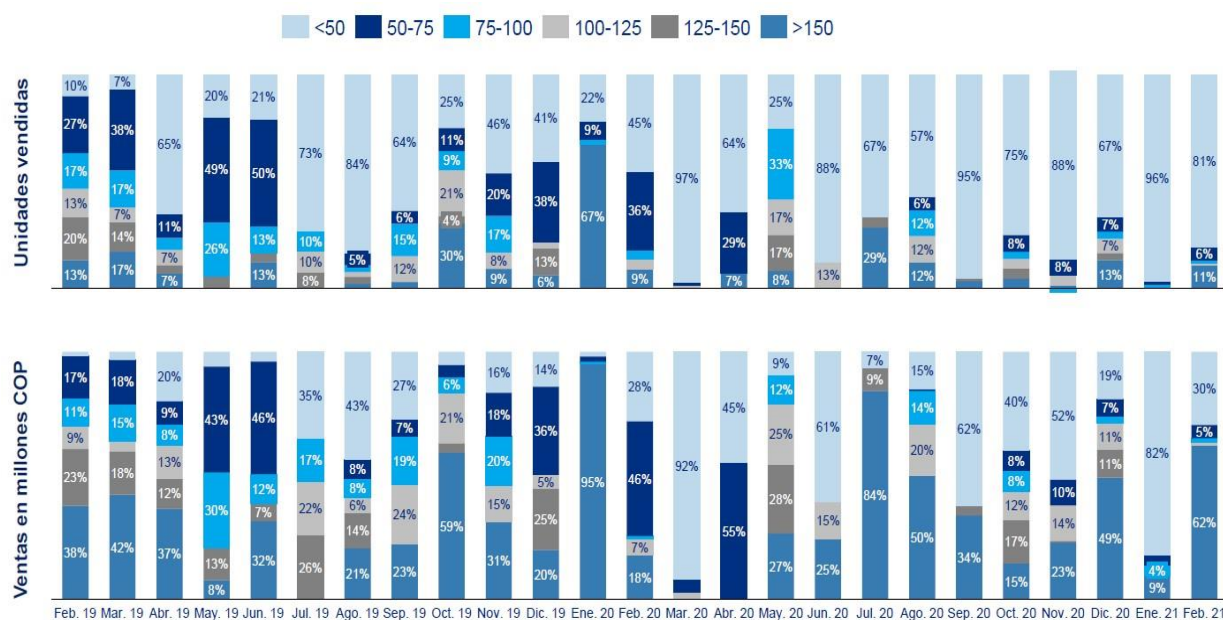
Históricamente las ventas de vivienda en Chicó se ha concentrado en vivienda VIS, aunque el precio promedio de la vivienda es bastante variable



**Nota:** elaboración propia

En este sector, es evidente que la gran mayoría de la vivienda corresponde a vivienda no VIS, aunque también hay presencia de viviendas de tipo VIS. Adicionalmente, durante los 24 meses analizados, los arriendos en el sector crecieron en un 6.47%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio de la vivienda en el sector fue de \$712,247,975 COP. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 58.

Figura 59: Demanda según área en Chicó



**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, cabe mencionar que, la mayoría de las ventas de vivienda en el Chicó actualmente corresponden a viviendas con un área menor de 50 m<sup>2</sup>, sin embargo, al principio del periodo analizado, la demanda se distribuía de forma casi equitativa entre inmuebles de menos de 50 m<sup>2</sup>, de entre 50 y 75 m<sup>2</sup>, entre 75 y 100 m<sup>2</sup>, entre 125 y 150 m<sup>2</sup> y de más de 150 m<sup>2</sup>. En la Figura 59, se analizan las unidades vendidas y las ventas en millones de pesos durante los 24 meses analizados.

v. Sector 5: Colina Campestre

Figura 60: ubicación geográfica y vías de acceso a Colina Campestre

## Ubicación geográfica y vías de acceso

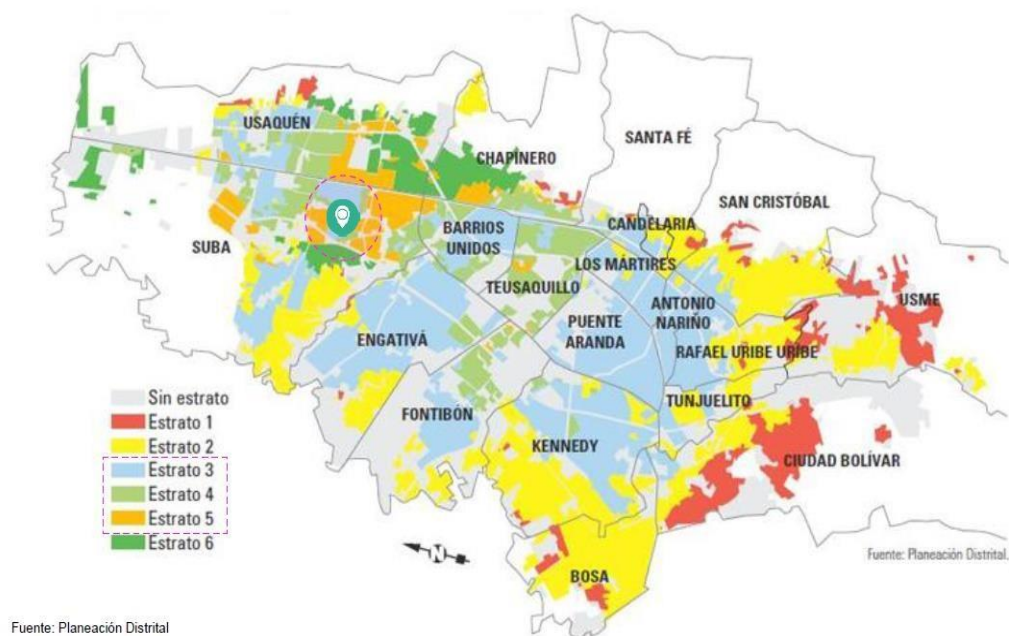


**Nota:** elaboración propia, Google Maps

En el caso del sector Colina Campestre, ubicado en el Noroccidente de la ciudad de Bogotá, presenta tres vías de acceso principales, pues el sector tiene una forma triangular: la diagonal 138, la transversal 76 y la Avenida Boyacá. Esto, a su vez, indica que Colina Campestre (también denominado Colina) se encuentra delimitado por estas cuatro vías como puede observarse en la Figura 60.

Figura 61: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Colina Campestre en relación con ellos

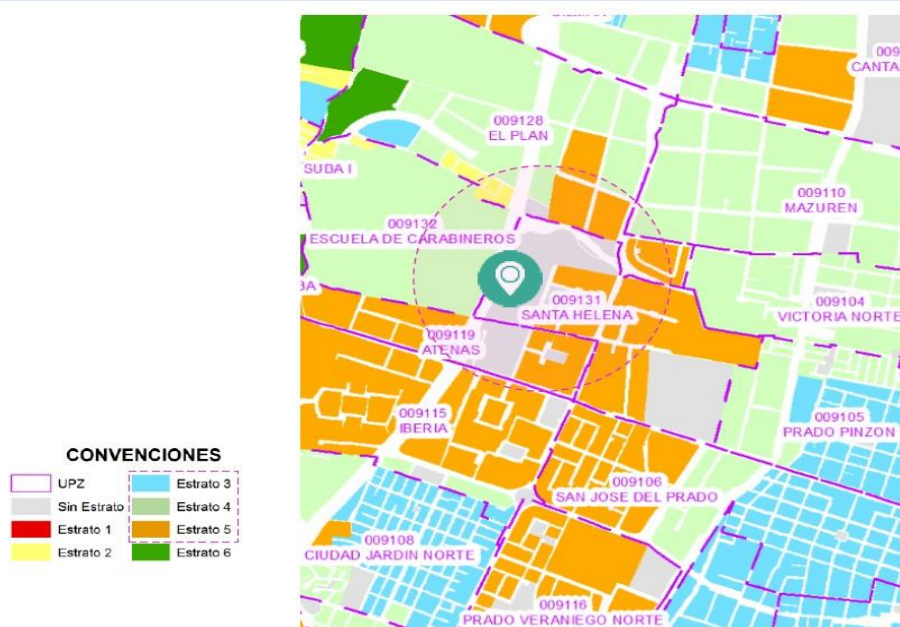
### Estratos socioeconómicos en Colina Campestre



**Nota:** elaboración propia, información de Planeación Distrital

Figura 62: estratos socioeconómicos en Colina Campestre

### Estratos socioeconómicos en Colina Campestre

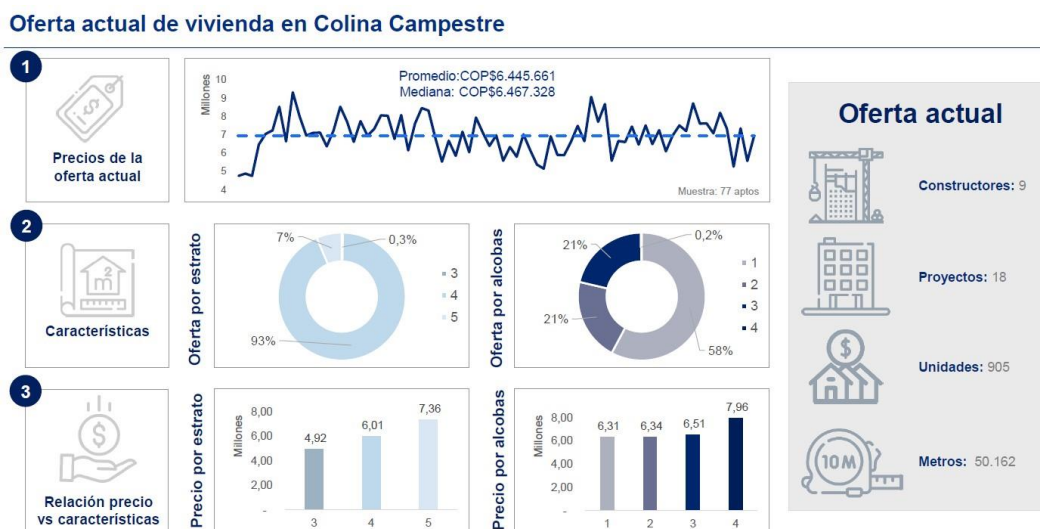


**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 61 y 62, el sector de Colina está mayormente dominado por viviendas de estratos 3, 4 y 5. En la Figura 61, dichos estratos se ven representados en color azul claro (estrato 3), naranja (estrato 5) y color verde claro (estrato 4). En la Figura 62, los colores utilizados para representar los estratos tres y cinco son los mismos, sin embargo, el estrato 4 se ve representado por el color gris. Adicionalmente, un cambio importante es la ampliación de la imagen, pues en esta Figura se observa el sector con mayor claridad. En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 77 inmuebles disponibles para arriendo, a partir de estos, se concluyó que el precio promedio del inmueble en Colina Campestre es de \$6,445.661 COP, con una mediana de \$6,467.328 COP. El 93% de ellos correspondió a apartamentos de estrato 3, el 6.7% a apartamentos de estrato 4 y el 0.3% a apartamentos de estrato 5. De igual forma, se concluyó que el costo promedio por del arriendo variaba según el estrato, para el estrato

3, por ejemplo, el costo fue de \$4,92 millones de COP, mientras que para estrato 4 equivale a \$6,01 millones de COP y para estrato 5 equivale a \$7,36 millones de COP.

Figura 63: características de los inmuebles en Colina Campestre



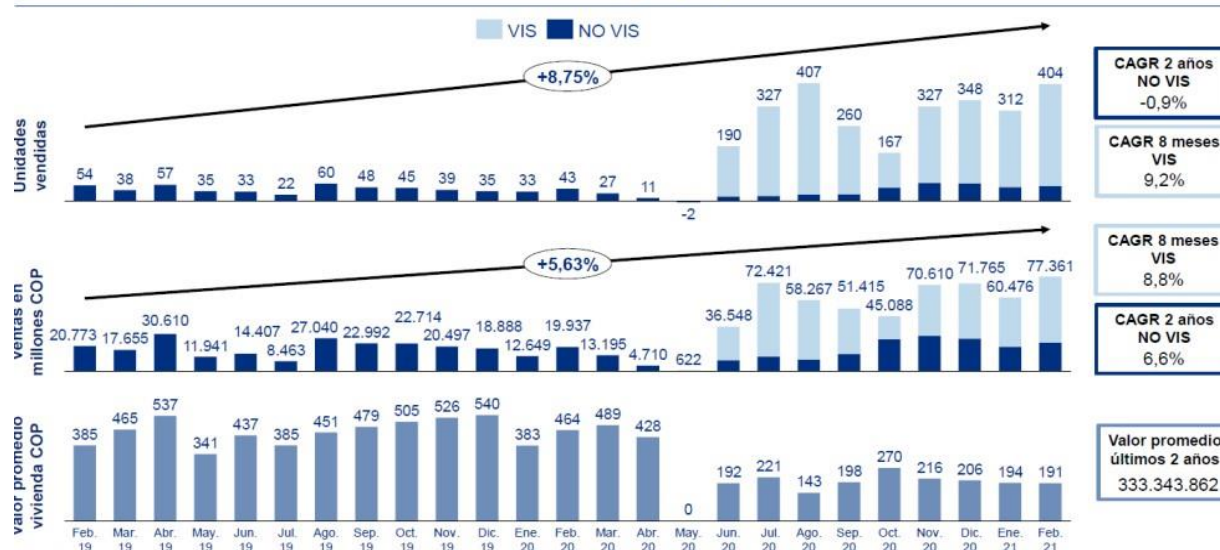
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 58% de los inmuebles analizados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 21% contaba con 2 alcobas, otro 21% con 3 alcobas y el 0.2% restante con 4 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo promedio de arriendo de \$6,31 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo promedio de \$6,34 millones de COP, los que tenían 3 alcobas tuvieron un arriendo promedio de \$6,51 y, por último, aquellos inmuebles que contaban con 4 alcobas tuvieron un costo promedio de \$7,96 millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 18 proyectos en proceso en la zona, que estaban siendo llevados a cabo por 9 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se

esperaría tener 905 nuevas unidades que sumarían 50,162 m<sup>2</sup>. La Figura 63 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector de Colina Campestre.

Figura 64: demanda de vivienda en Colina Campestre

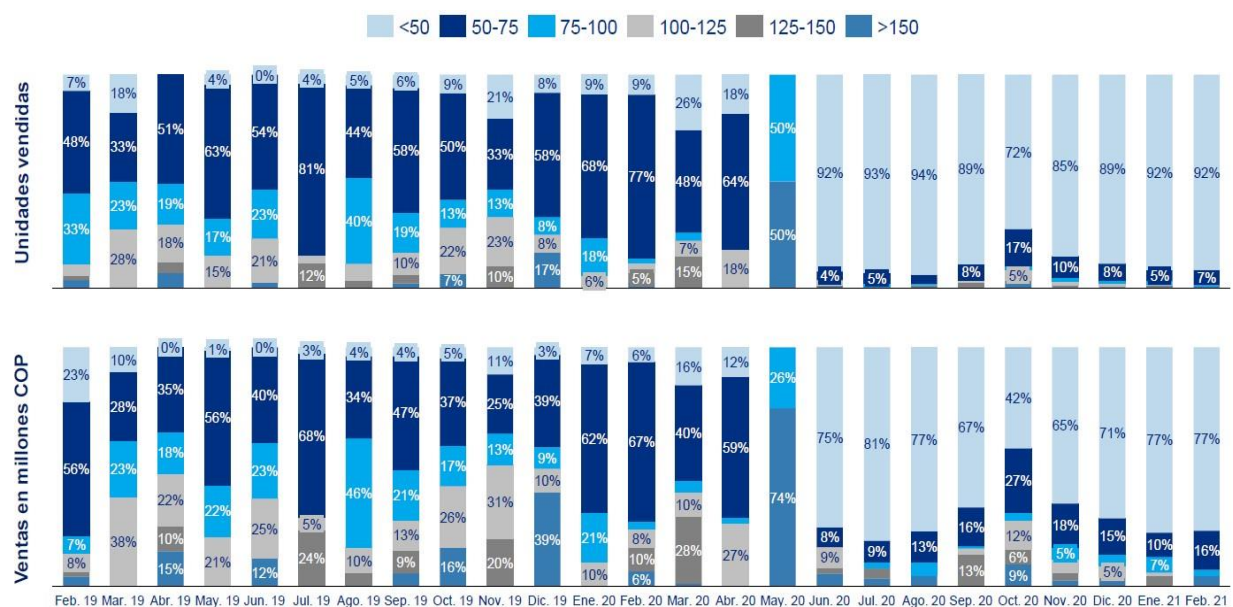
Las ventas de vivienda en Colina Campestre se concentraban en proyectos no VIS, pero a partir de junio de 2020 hubo una fuerte demanda por proyectos VIS



**Nota:** elaboración propia

En este sector, hay presencia de viviendas VIS, como de viviendas no VIS. Sin embargo, como se puede observar en la Figura 64, la zona fue dominada por la vivienda no VIS hasta aproximadamente junio de 2020, época que coincide con el levantamiento del aislamiento preventivo obligatorio en Colombia. Adicionalmente, durante los 24 meses analizados, las unidades vendidas en el sector crecieron en un 8.75%. Por otro lado, las ventas en millones de pesos crecieron en un 5.63%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio de la vivienda en el sector fue de \$333,343,862 COP.

Figura 65: demanda según área en Colina Campestre



**Nota:** elaboración propia

Como último punto, cabe mencionar que, históricamente, la mayoría de las ventas de vivienda en Colina ha estado distribuida en viviendas de diferentes áreas, sin preferencia hacia un grupo en específico. Sin embargo, desde junio de 2020, época que coincide con el aumento en la cantidad de viviendas de interés social en la zona, ha habido un aumento en la compra de viviendas con un área menor a los 50 m<sup>2</sup>. Aunque en la actualidad este tipo de viviendas dominan el número de unidades vendidas y los ingresos por ventas, cabe resaltar que aún se presentan ventas de inmuebles de áreas entre 50 y 75 m<sup>2</sup> e incluso hasta los 100 m<sup>2</sup>. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 65.



Figura 66: ubicación geográfica y vías de acceso a Modelia

### Ubicación geográfica y vías de acceso

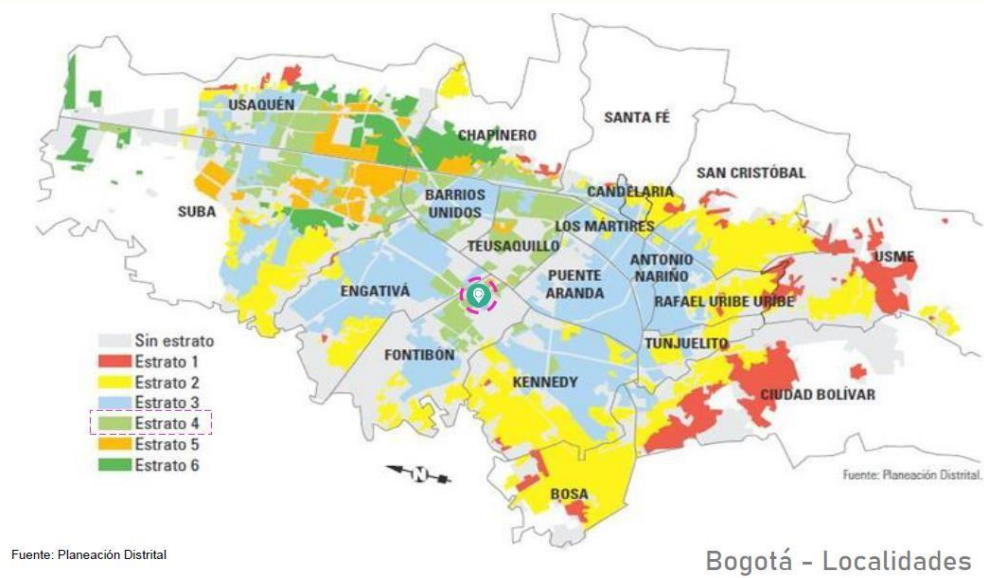


**Nota:** elaboración propia, Google Maps

En el caso del sector de Modelia, ubicado en el Noroccidente de la ciudad de Bogotá, existen cuatro vías de acceso claras: la calle 24, la carrera 86, la Avenida el Dorado y la Avenida Boyacá, como puede observarse en la Figura 66.

Figura 67: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Modelia en relación con ellos

### Estratos socioeconómicos



**Nota:** elaboración propia, información de Planeación Distrital

Figura 68: estratos socioeconómicos en Modelia

## Estratos socioeconómicos



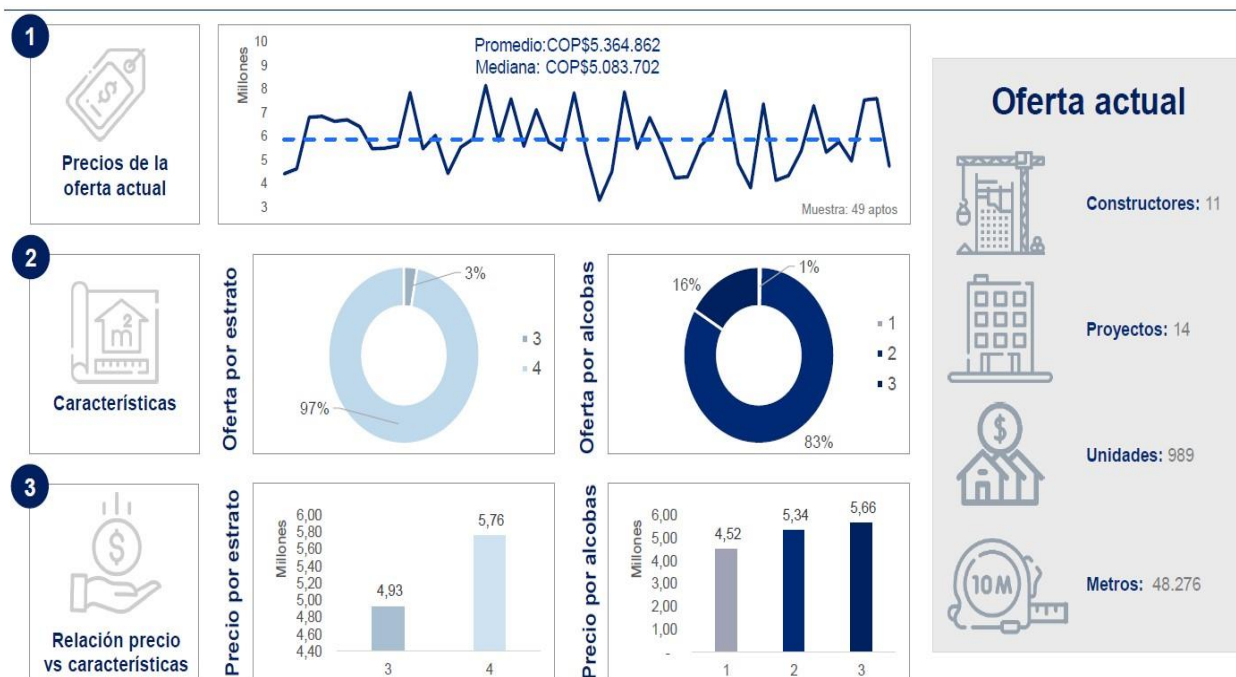
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 67 y 68, el sector está compuesto, casi en su totalidad, por viviendas de estrato 4, con una pequeña presencia de viviendas de estrato 3. Tanto en la Figura 67 como en la Figura 68, el estrato 4 está representado por el color verde tenue y el estrato 3 es imperceptible. Sin embargo, la Figura 68 se diferencia de la que le antecede, pues muestra la zona desde cerca, por lo que permite observar con mejor claridad sus partes. En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 49 apartamentos disponibles para arriendo a partir de los cuales se concluyó que el precio promedio del inmueble en Modelia es de \$5,364.862 COP, con una mediana de \$5,083.702 COP. El 97% de ellos correspondió a apartamentos de estrato 4 y el 3% restante a apartamentos de estrato 3. De igual forma, se concluyó que el costo promedio de arriendo variaba según el estrato, para el estrato 4, por

ejemplo, este era de \$5,76 millones de COP, mientras que para estrato 3 tuvo un promedio de \$4,93 millones de COP.

Figura 69: características de los inmuebles en Modelia

### Oferta actual de vivienda en Modelia



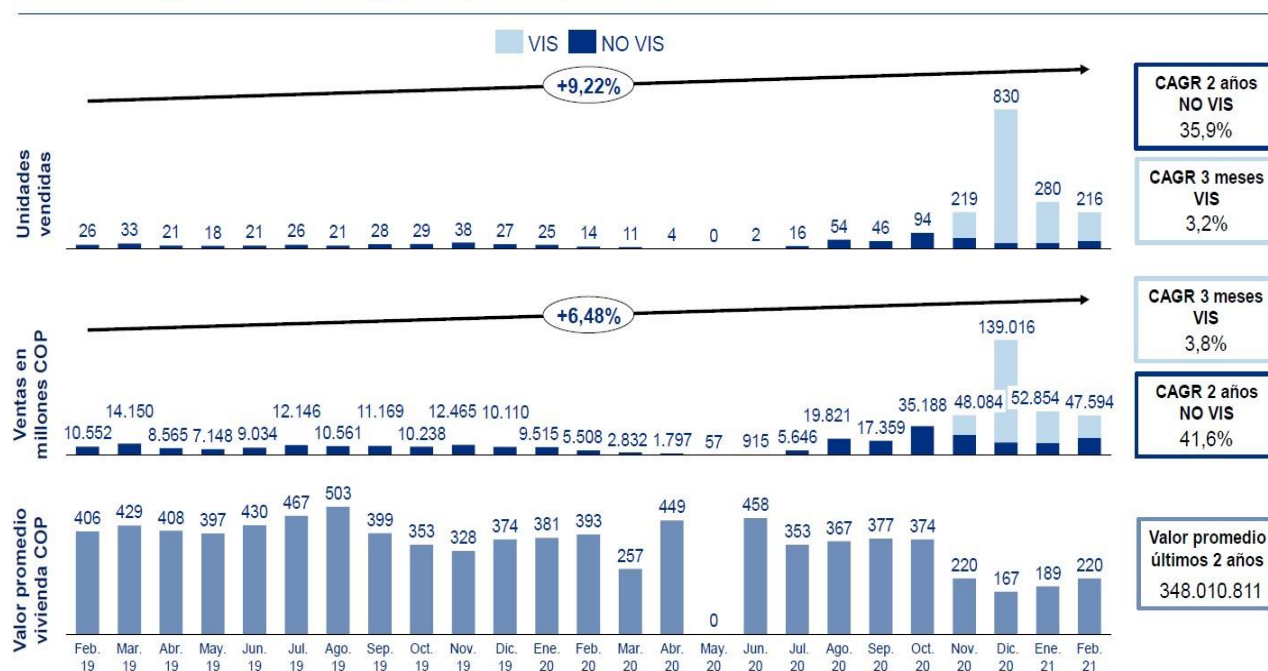
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 1% de los inmuebles ofertados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 83% contaba con 2 alcobas y el 16% restante con 3 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo promedio de \$4,52 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo promedio de \$5,34 millones de COP, por último, aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo promedio de \$5,66 millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 14 proyectos en proceso, que estaban siendo

llevados a cabo por 11 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se esperaría tener 989 nuevas unidades que sumarían 48,276 m<sup>2</sup>. La Figura 69 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector de Modelia.

Figura 70: demanda de vivienda en Modelia

La demanda por vivienda en Modelia generalmente era por vivienda no VIS, aunque en los últimos 4 meses hubo una gran demanda por vivienda VIS

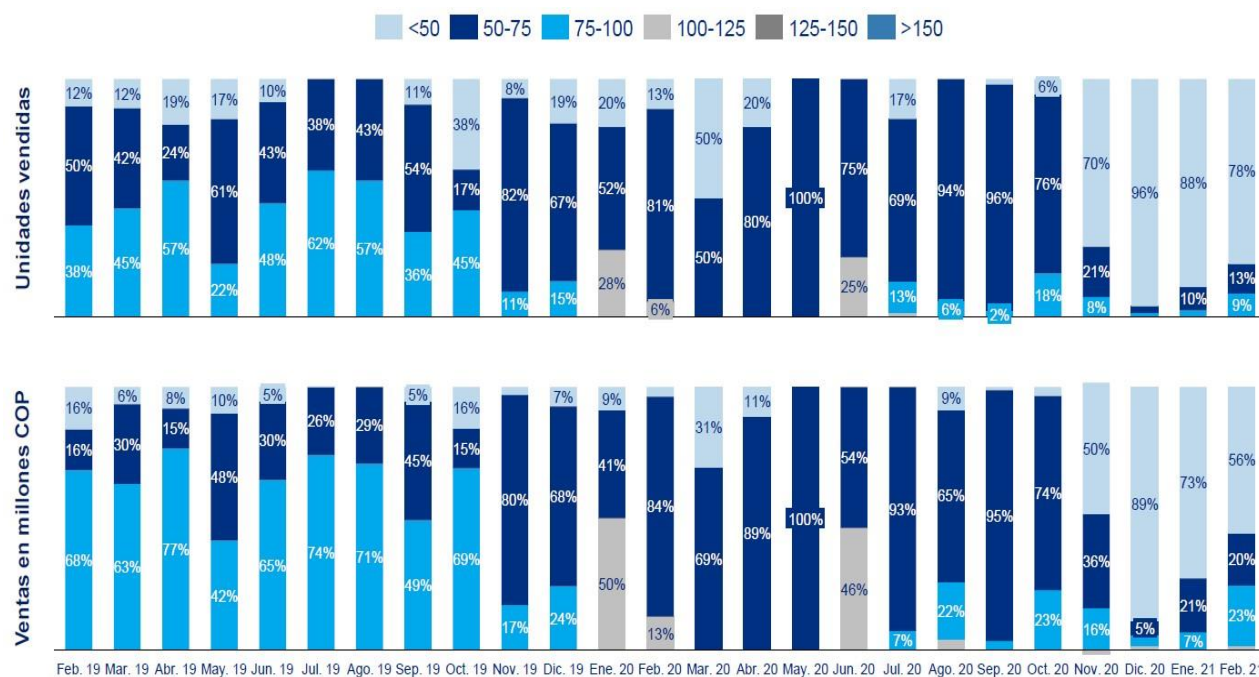


**Nota:** elaboración propia

En este sector, es evidente que la gran mayoría de la vivienda corresponde a vivienda no VIS. Adicionalmente, en comparación a los otros sectores, se presentan ventas bajas. Como se puede observar en la Figura 70, durante los 24 meses analizados, las unidades vendidas en el sector crecieron en un 9.22%, pues entre noviembre de 2020 y febrero de 2021, aumentó la venta de viviendas de tipo VIS. Por este mismo motivo, las ventas en millones de pesos crecieron en un

6,48%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio de la vivienda en el sector fue de \$348,010,811 COP.

Figura 71: demanda según área en Modelia



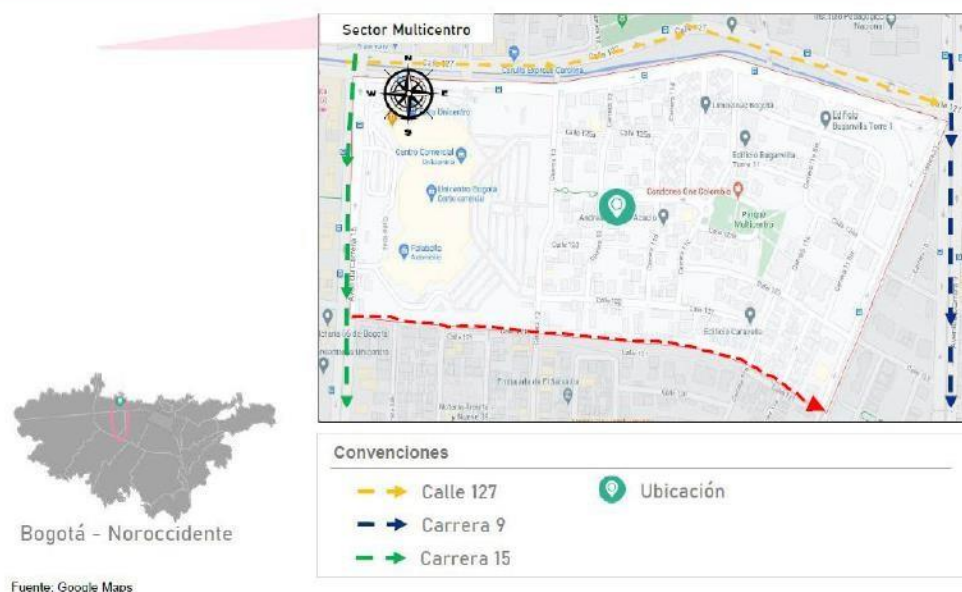
**Nota:** elaboración propia

Por último, cabe mencionar que, Modelia no es un sector que se caracterice por tener inmuebles pequeños o grandes, por el contrario, el área de sus inmuebles se encuentra distribuida de forma relativamente uniforme entre varias áreas. En el periodo analizado, la mayor cantidad de unidades compradas y de ingresos recibidos por venta correspondieron a la venta de inmuebles entre 0 y 75 m<sup>2</sup>. En la Figura 71, se analizan las unidades vendidas y las ventas en millones de pesos durante los 24 meses analizados.

vii. Sector 7: Multicentro

Figura 72: ubicación geográfica y vías de acceso a Multicentro

### Ubicación geográfica y vías de acceso

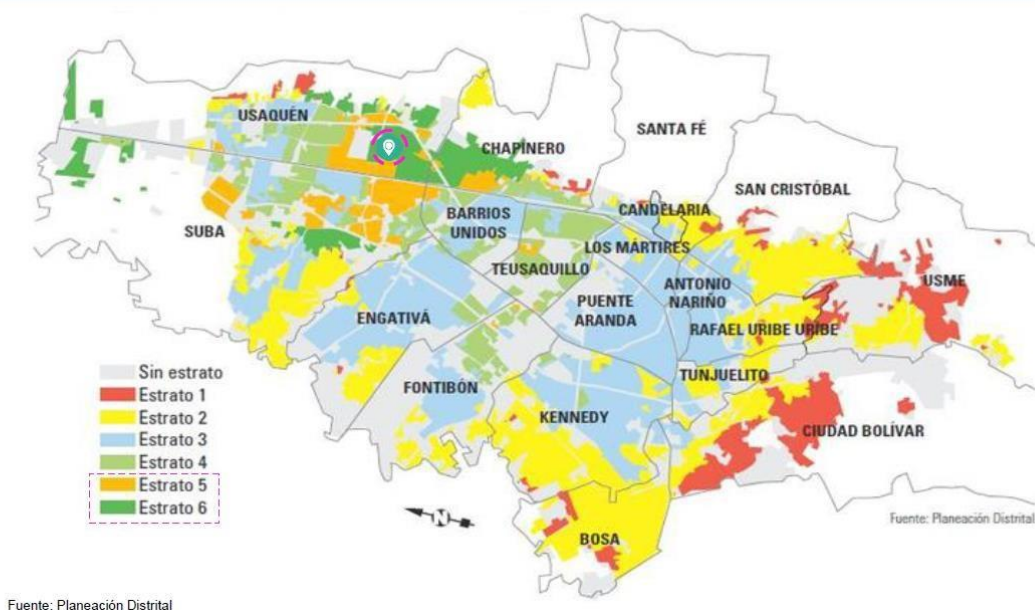


**Nota:** elaboración propia, Google Maps

En el caso del sector Multicentro ubicado en el Noroccidente de la ciudad de Bogotá, presenta tres vías de acceso que se encuentran marcadas en la Figura 72: la carrera 15, la carrera 9 y la calle 127. Sin embargo, estas tres vías no delimitan por completo el sector, por lo que se agregó la calle 121 en color rojo. Habiendo hecho esto, se puede visualizar a Multicentro comprendido entre estas cuatro avenidas.

Figura 73: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Multicentro en relación con ellos

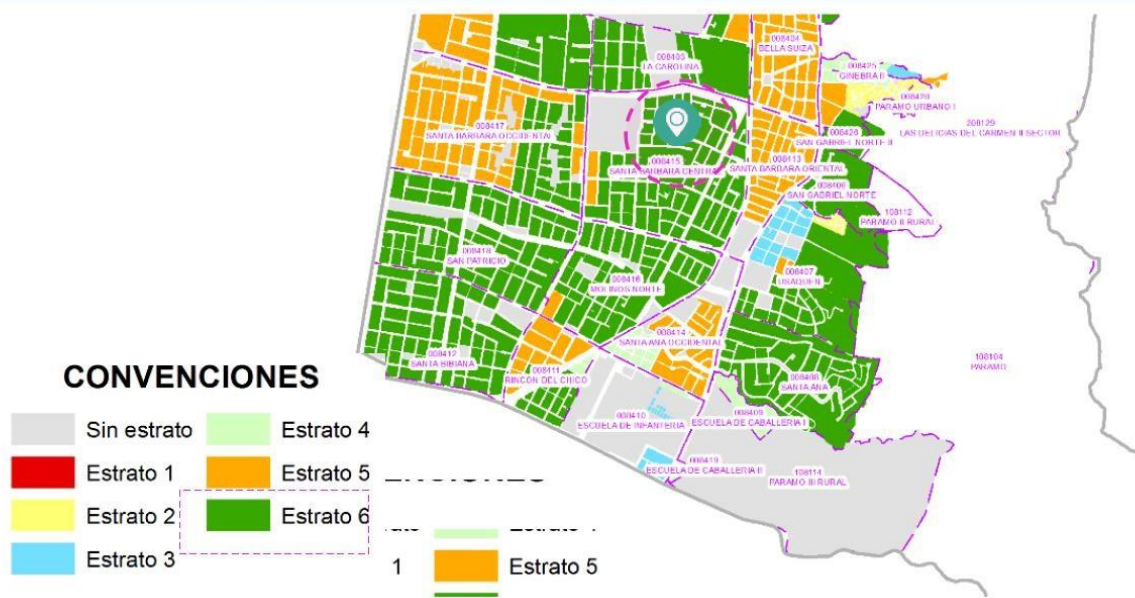
**Estratos socioeconómicos**



**Nota:** elaboración propia, información Planeación Distrital

Figura 74: estratos socioeconómicos en Multicentro

**Estratos socioeconómicos**



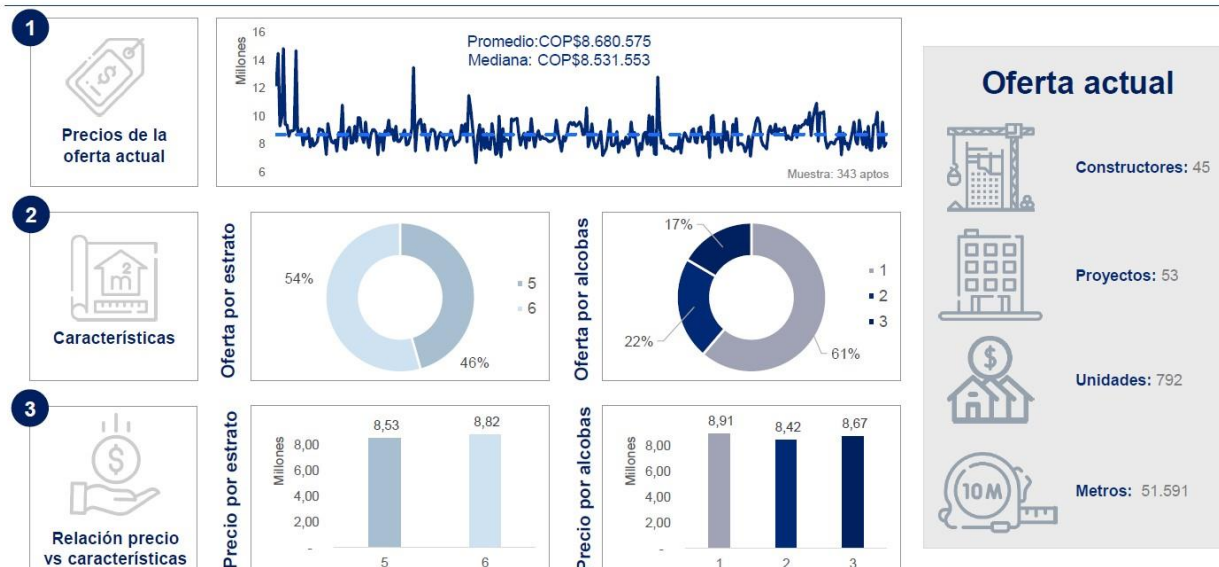


**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 73 y 74, Multicentro está mayormente dominado por viviendas de estratos 5 y 6, por lo que, al igual que el Chicó, representa uno de los sectores más exclusivos de la ciudad. En la Figura 73, dichos estratos se ven representados en color naranja (estrato 5) y color verde oscuro (estrato 6). En la Figura 74, los colores utilizados para representar estos dos estratos son los mismos, sin embargo, lo que cambia es la ampliación de la imagen, pues en esta Figura se observa el sector con mayor claridad. En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 343 apartamentos a partir de los cuales se concluyó que el precio promedio de arriendo de un inmueble en Multicentro es de \$8,680.575 COP, con una mediana de \$8,531.553 COP. El 46% de ellos correspondió a apartamentos de estrato 5 y el 54% restante a apartamentos de estrato 6. De igual forma, se concluyó que el costo promedio del arriendo variaba según el estrato, en este orden de ideas, para el estrato 5, por ejemplo, el precio equivale a \$8,53 millones de COP y para estrato 6 equivale a \$8,82 millones de COP.

Figura 75: características de los inmuebles en Multicentro

### Oferta actual de vivienda en Multicentro

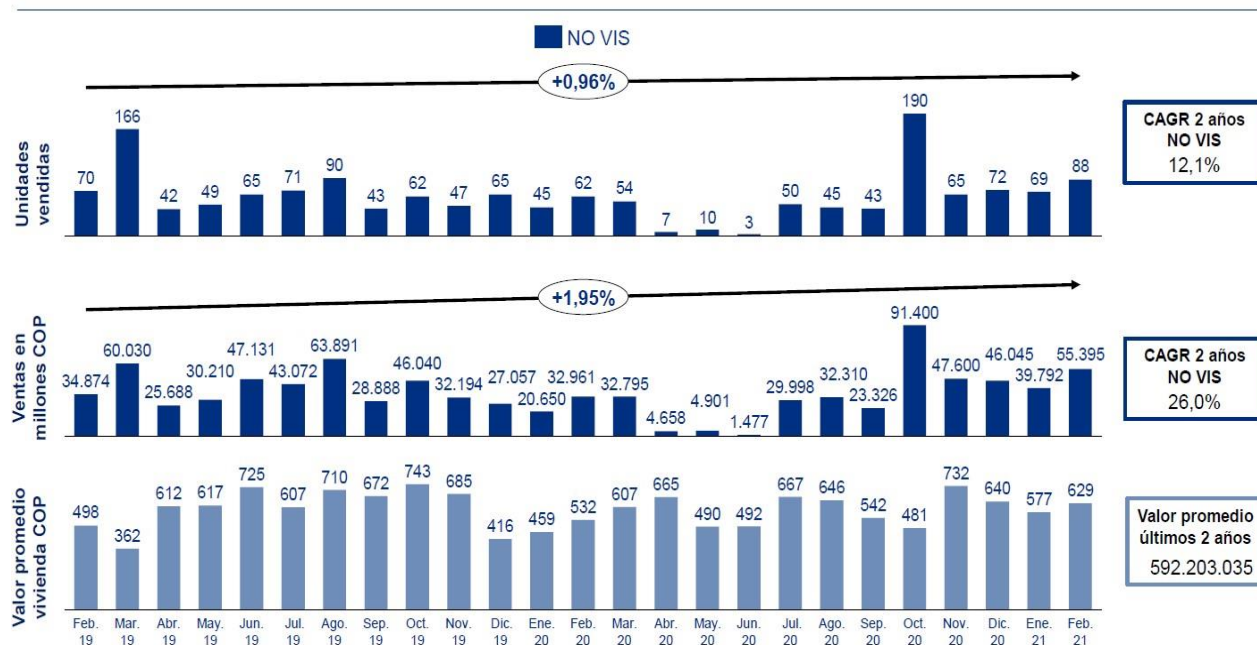


**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 61% de los inmuebles ofertados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 22% contaba con 2 alcobas y el 17% restante con 3 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo promedio de \$8,91 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo promedio de \$8,42 millones de COP y, por último, aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo promedio de \$8,67 millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 53 proyectos en proceso, que estaban siendo llevados a cabo por 45 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se esperaba tener 792 nuevas unidades que sumarían 51,591 m<sup>2</sup>. La Figura 75 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector de Multicentro.

Figura 76: demanda de vivienda en Multicentro

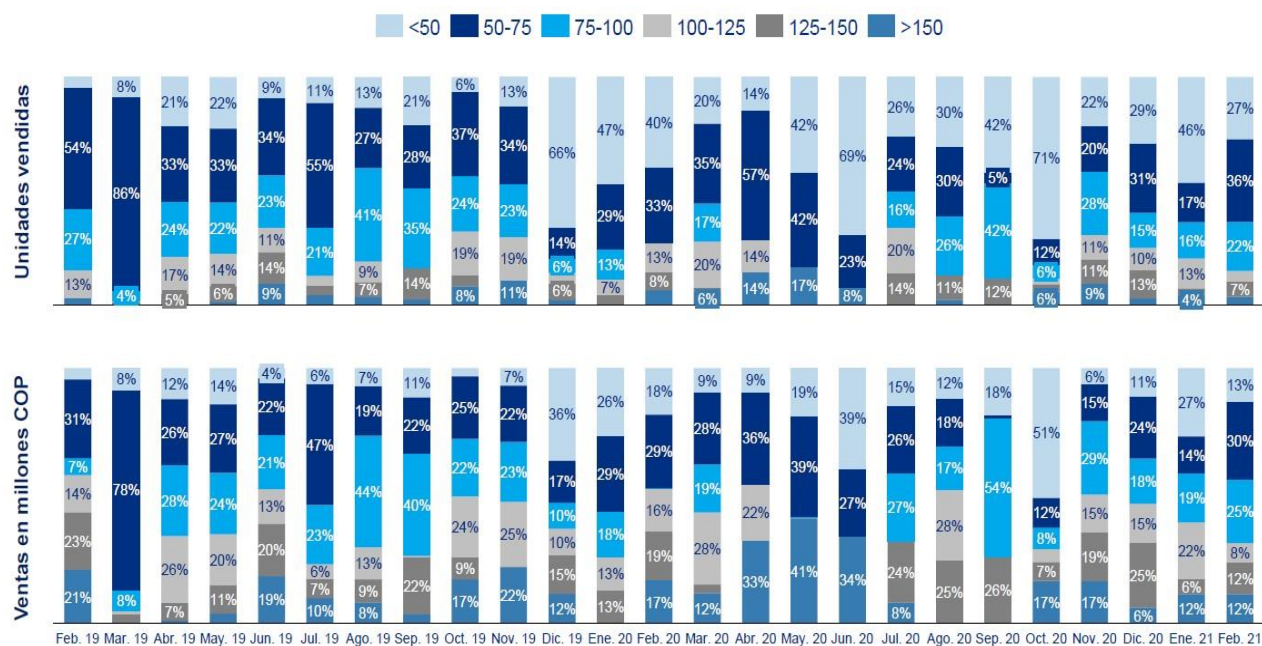
## Evolución de la ventas en Multicentro



**Nota:** elaboración propia

En este sector, la totalidad de la vivienda corresponde a vivienda no VIS. Adicionalmente, durante los 24 meses analizados, las unidades vendidas en el sector crecieron en un 0.96%. Por otro lado, las ventas en millones de pesos crecieron en un 1.95%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio de la vivienda en el sector fue de \$592,203,035 COP. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 76.

Figura 77: demanda según área en Multicentro



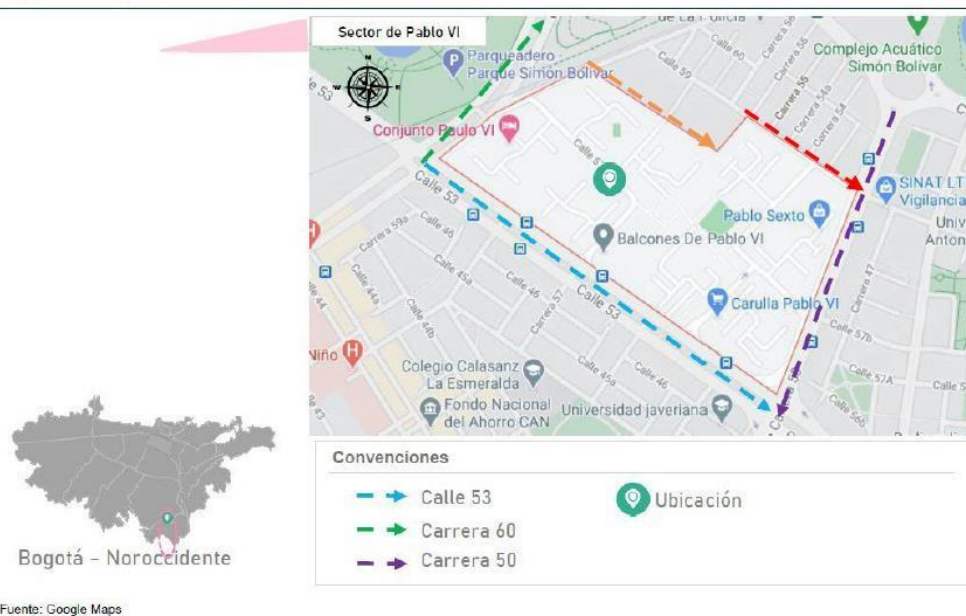
**Nota:** elaboración propia

Por último, cabe mencionar que, históricamente, en Multicentro, el área de los inmuebles suele ser bastante variada, aunque la mayoría de los apartamentos tienen un tamaño menor a los 75 m<sup>2</sup>, sin embargo, también hay presencia, en menor medida, de apartamentos que llegan incluso a exceder los 150 m<sup>2</sup>. Como se puede observar en la Figura 77, a lo largo de los 24 meses analizados, mayoría de las compras se concentraron en inmuebles con áreas menores a los 75 m<sup>2</sup>.

viii. Sector 8: Pablo VI

Figura 78: ubicación geográfica y vías de acceso a Pablo VI

### Ubicación geográfica y vías de acceso

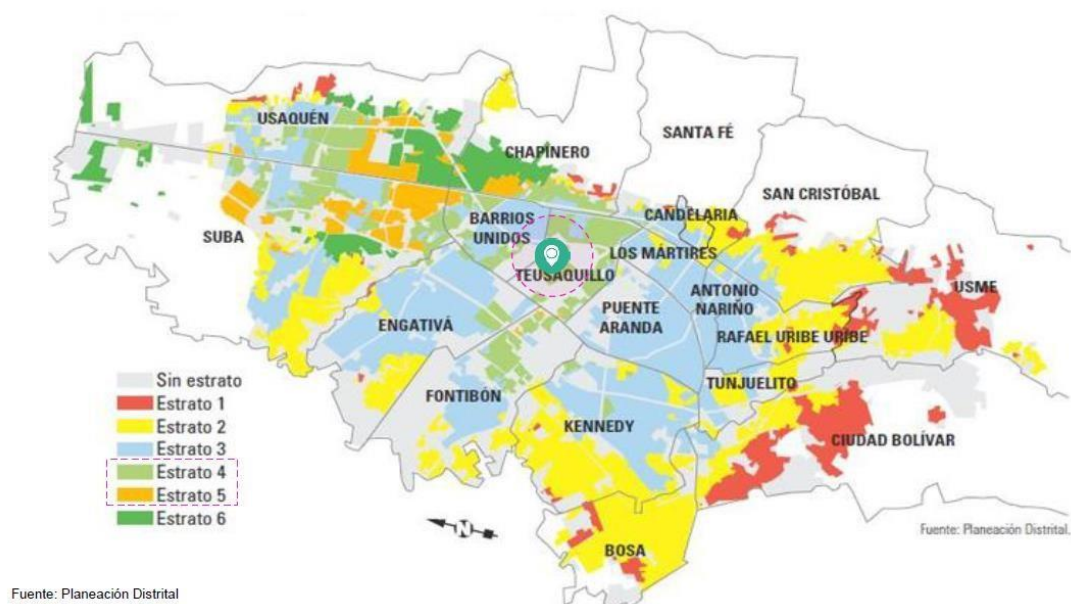


**Nota:** elaboración propia

En el caso del sector Pablo VI, ubicado en el Noroccidente de la ciudad de Bogotá, presenta cuatro vías de acceso claras: la calle 53, la carrera 60 y la carrera 50. Sin embargo, como se puede observar en la imagen presentada a continuación, hay dos calles que no están marcadas en la tabla de convenciones, pues fueron dibujadas por los autores. En este caso, son: la calle 59 en rojo y la calle 58 en naranja. Esto, a su vez, indica que Pablo VI está comprendido entre estas cinco avenidas, como puede observarse en la Figura 78.

Figura 79: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Pablo VI en relación con ellos

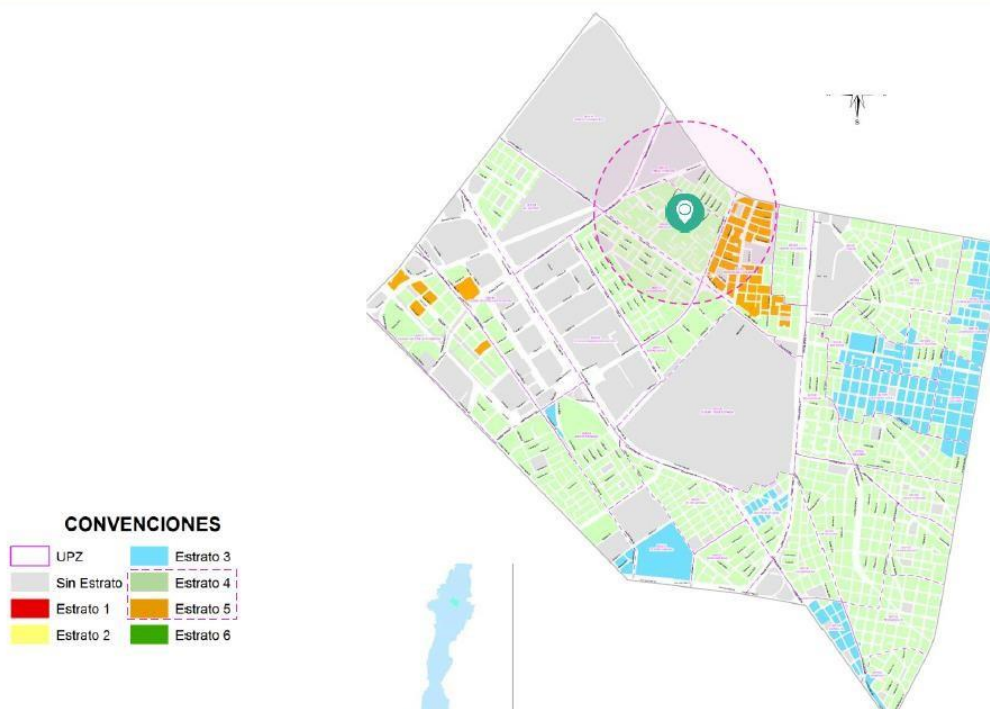
### Estratos socioeconómicos en Pablo VI



**Nota:** elaboración propia, información de Planeación Distrital

Figura 80: estratos socioeconómicos de Pablo VI

## Estratos socioeconómicos en Pablo VI



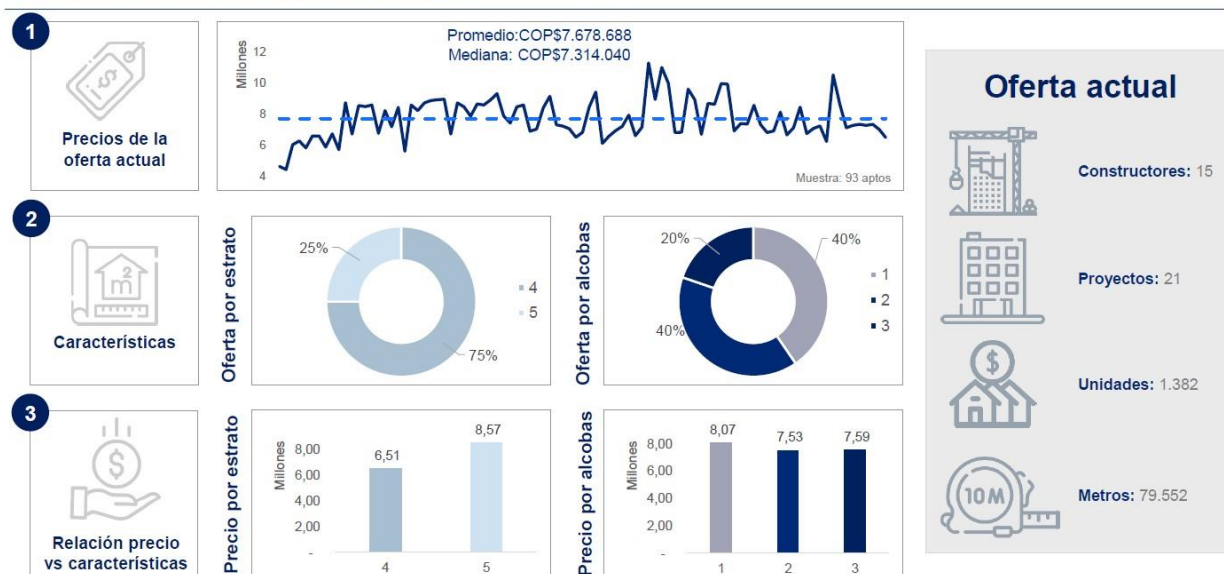
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 79 y 80, el sector está mayormente compuesto por viviendas de estratos 4 y 5. En la Figura 79, dichos estratos se ven representados en color naranja (estrato 5) y color verde claro (estrato 4). En la Figura 80, los colores utilizados para representar estos dos estratos son los mismos, sin embargo, lo que cambia es la ampliación de la imagen, pues en esta Figura se observa el sector con mayor claridad. En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 93 apartamentos a partir de los cuales se concluyó que el precio promedio del inmueble en Pablo VI es de \$7,678.688 COP, con una mediana de \$7,314.040 COP. El 75% de ellos correspondió a apartamentos de estrato 4 y el 25% restante a apartamentos de estrato 5. De igual forma, se concluyó que el costo promedio del arriendo variaba según el

estrato, para el estrato 4, por ejemplo, este fue de \$6,51 millones de COP, mientras que para estrato 5 equivale a \$8,57 millones de COP.

Figura 81: características de los inmuebles en Pablo VI

### Oferta actual de vivienda en Pablo VI



**Nota:** elaboración propia

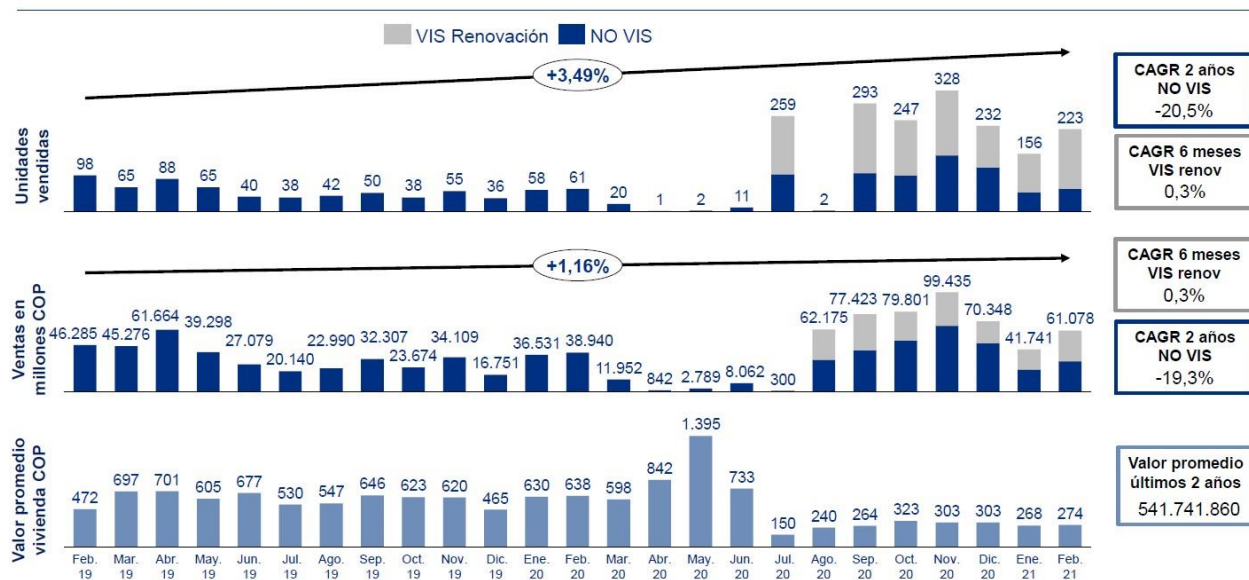
Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 40% de los inmuebles ofertados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 40% contaba con 2 alcobas y el 20% restante con 3 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo de arriendo promedio de \$8,07 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo de arriendo promedio de \$7,53 millones de COP y, por último, aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo promedio de \$7,59 millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 21 proyectos en proceso, que estaban siendo llevados a cabo por 15 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se esperaría tener



1382 nuevas unidades que sumarían 79,552 m<sup>2</sup>. La Figura 87 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector de Pablo VI.

Figura 82: demanda de vivienda en Pablo VI

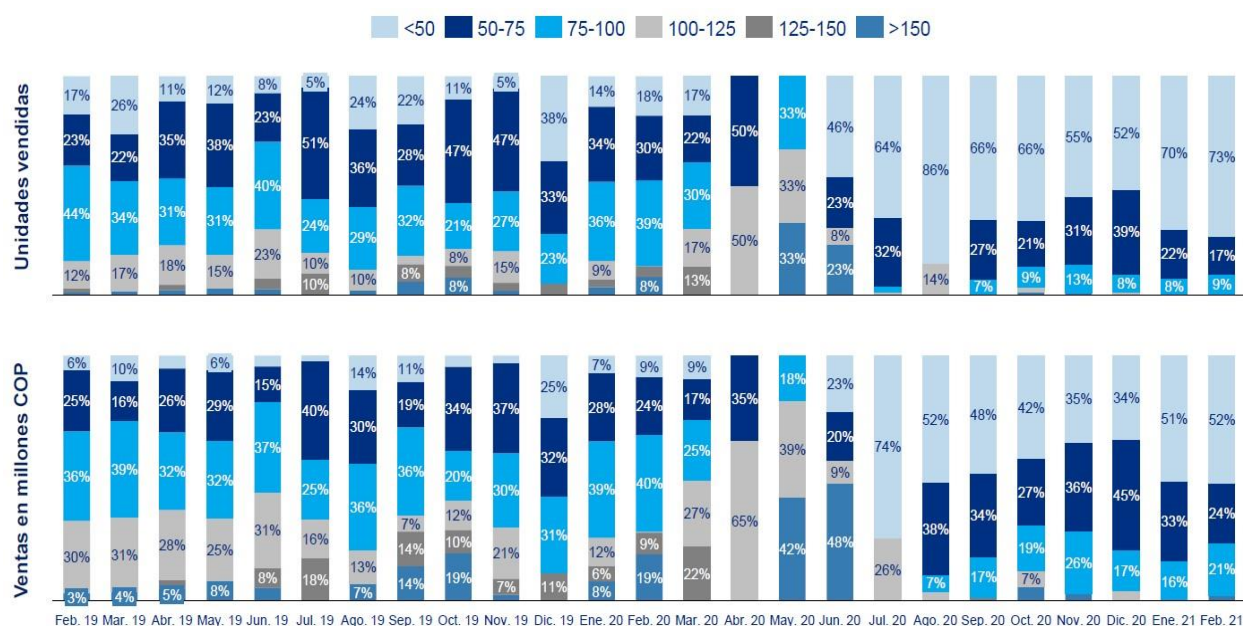
En los últimos meses las viviendas de VIS renovación empezaron a ser parte importante de la demanda en Pablo VI



**Nota:** elaboración propia.

En este sector, hasta mayo de 2020, la totalidad de las ventas correspondían a viviendas de tipo no VIS, sin embargo, desde entonces, la cantidad de viviendas tipo VIS renovación ha aumentado considerablemente mes a mes. Adicionalmente, durante los 24 meses analizados, las unidades vendidas en el sector (independientemente del tipo de inmueble) crecieron en un 3.49%. Por otro lado, las ventas en millones de pesos crecieron en un 1.16%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio de la vivienda en el sector fue de \$541,741,860 COP. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 82.

Figura 83: demanda según área en Pablo VI



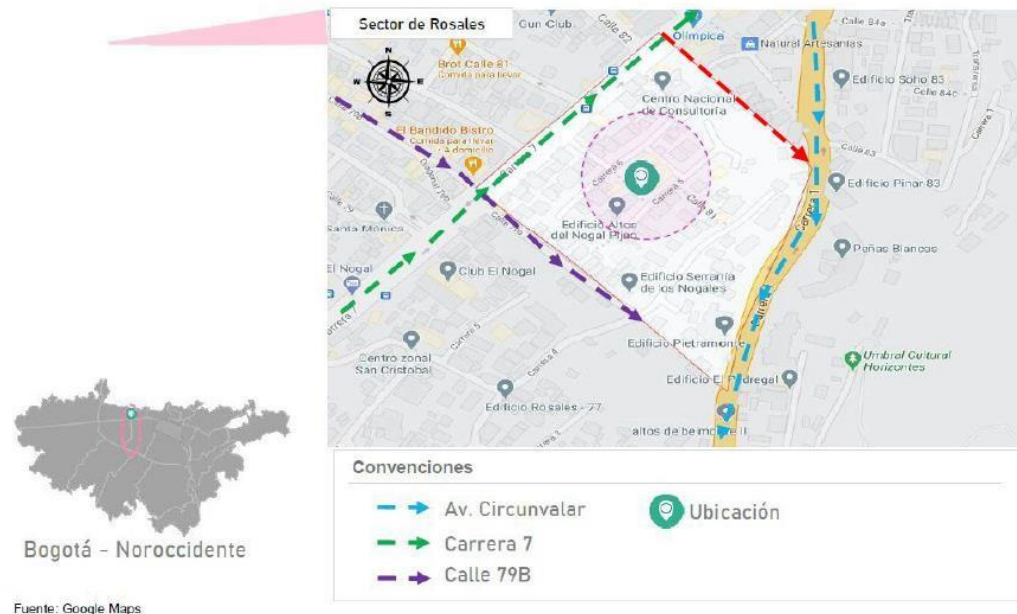
**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, cabe mencionar que, durante el periodo seleccionado, se observó la demanda (y consecuente venta) de inmuebles de varias áreas. Sin embargo, durante este tiempo se observó un cambio importante en el comportamiento de las ventas, pues a partir de julio de 2020, las casas de área menor a los 50 m<sup>2</sup> fueron responsables de más del 45% de las ventas en todos los meses. Todo esto se ve reflejado en la Figura 83.

#### ix. Sector 9: Rosales

Figura 84: ubicación geográfica y vías de acceso a Rosales

### Ubicación geográfica y vías de acceso

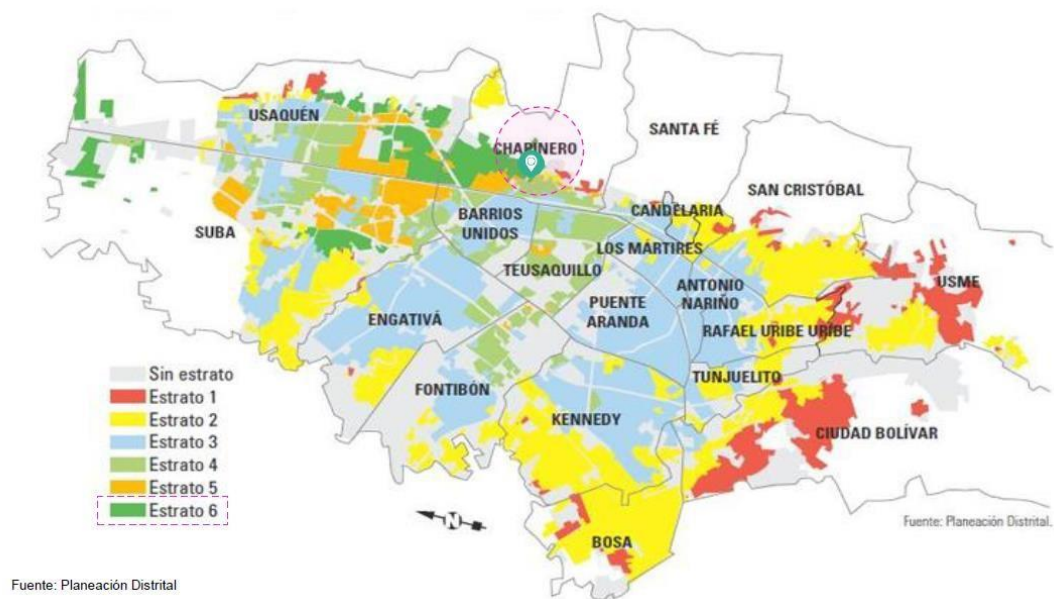


**Nota:** autoría propia, Google Maps

En el caso del sector de los Rosales, ubicado en el Noroccidente de la ciudad de Bogotá, en la Figura 84 se presentan tres vías que lo delimitan: la Avenida Circunvalar, la calle 79B y la carrera 7. Sin embargo, la línea punteada marcada en rojo no fue originalmente incluida en la Figura y, por ende, no aparece en la tabla de convenciones de la misma. Esto ocurre, porque dicha línea no es una vía, por lo que no hay una división clara para el límite de Rosales en la dirección nororiental. Sin embargo, dicho límite está muy cerca de la calle 82.

Figura 85: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Rosales en relación con ellos

### Estratos socioeconómicos en Rosales



**Nota:** elaboración propia

Figura 86: estratos socioeconómicos en Rosales

### Estratos socioeconómicos en Rosales

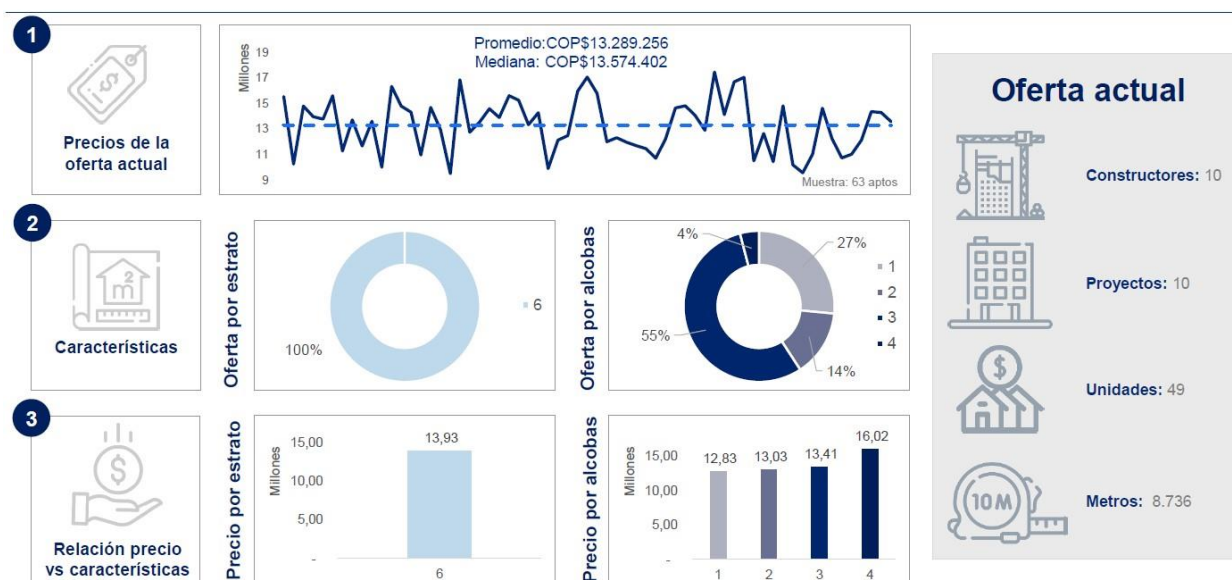


**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 85 y 86, el sector de Rosales está mayormente dominado por viviendas de estrato 6, por lo que es considerado por muchos el barrio más exclusivo de la ciudad. En la Figura 85, dicho estrato se ven representado en color verde oscuro al igual que en la Figura 86, a diferencia de que, en esta última, lo que cambia es la ampliación de la imagen, pues en esta Figura se observa el sector de Cedritos con mayor claridad. En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 63 apartamentos a partir de los cuales se concluyó que el precio promedio para el arriendo de un inmueble en Rosales es de \$13,289.256 COP, con una mediana de \$13,574.408 COP. En este caso, el 100% de ellos hacían parte de estrato 6, teniendo un precio promedio de arriendo por estrato de \$13,93 millones de COP.

*Figura 87: características de los inmuebles en Rosales*

### Oferta actual de vivienda en Rosales

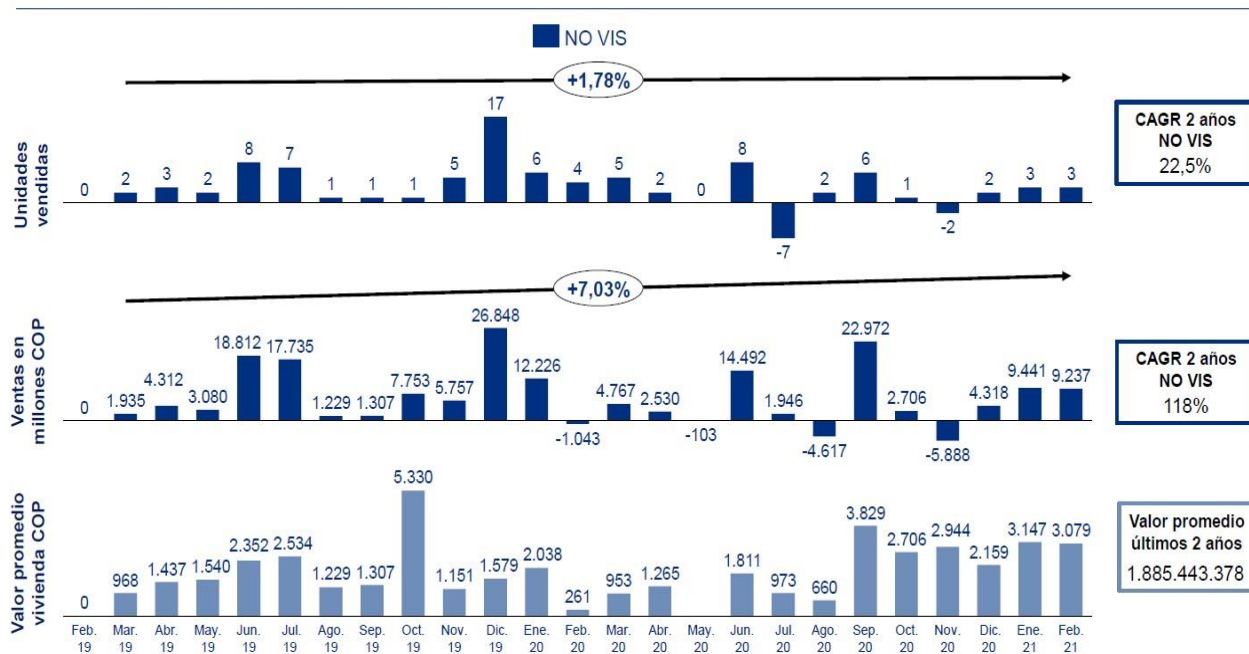


**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 27% de los inmuebles ofertados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 14% contaba con 2 alcobas, otro 55% con 3 alcobas y el 4% restante con 4 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo de arriendo promedio de \$12,83 millones de COP, por otro lado, los inmuebles con 2 alcobas tuvieron un costo de arriendo promedio de \$13,03 millones de COP, los que contaban con 3 alcobas, tenían un costo de arriendo promedio de \$13,41 por último aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo promedio de \$16,02 millones de COP. Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 10 proyectos en proceso, que estaban siendo llevados a cabo por 10 constructoras. Una vez finalizados los proyectos, se esperaba tener 49 nuevas unidades que sumarían 8,36 m<sup>2</sup>. La Figura 87 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector.

Figura 88: demanda de vivienda en Rosales

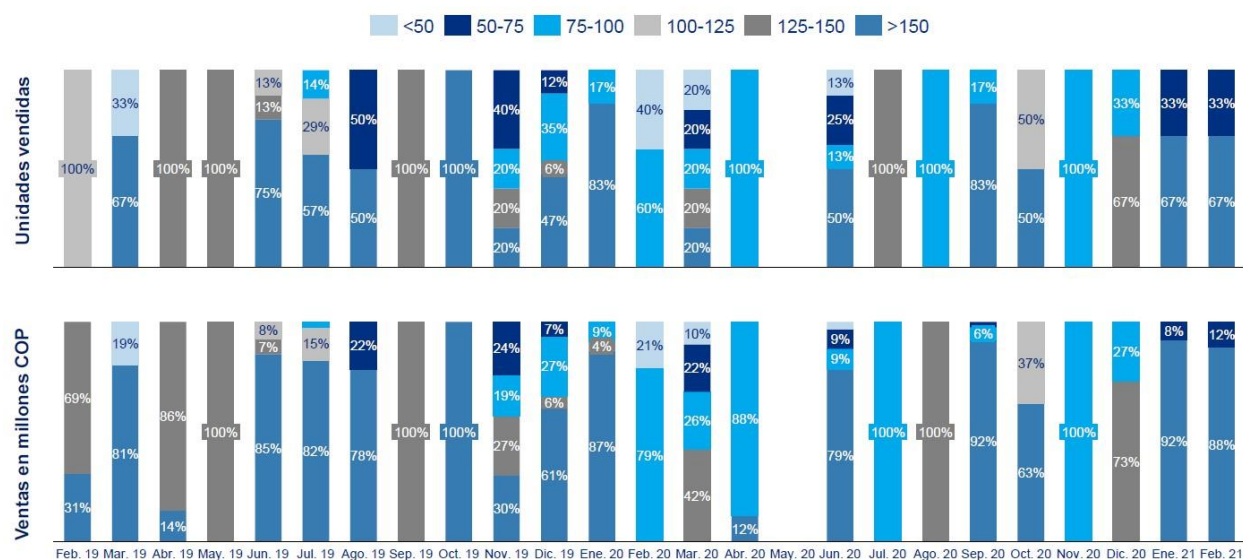
### Evolución de la ventas en Rosales



**Nota:** elaboración propia

En este sector, la totalidad de la vivienda corresponde a vivienda no VIS. Sin embargo, el sector presenta un problema en torno a la construcción de nuevos proyectos y es la falta de espacio, por lo que suele tener un crecimiento anual lento. Durante los 24 meses analizados, el número de unidades vendidas aumentó 1.78%. Sin embargo, como la zona se ha valorado tanto, las ventas en millones de pesos crecieron en un 7.03%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio de la vivienda en el sector fue de \$1,885,443,378 COP. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 88

Figura 89: demanda según el área en Rosales



**Nota:** elaboración propia

Por otro lado, cabe mencionar que, en el caso de Rosales, no hay un rango de área en el cual se concentra la demanda ni la venta de apartamentos del sector. Sin embargo, durante los 24 meses analizados, se observaron dos fenómenos interesantes. El primero fue que en varios meses hubo ventas de únicamente un tipo de inmueble (según área), siendo los tipos: (1) < 50 m<sup>2</sup>, (2) 50

-75 m<sup>2</sup>, (3) 75 – 100 m<sup>2</sup>, (4) 100 – 125 m<sup>2</sup>, (5) 125 – 150 m<sup>2</sup> y (6) > 150 m<sup>2</sup>. Dicho fenómeno se presentó con inmuebles de áreas entre 100 – 125 m<sup>2</sup>, de 125 – 150 m<sup>2</sup>, de 75 – 100 m<sup>2</sup> y mayores de 150 m<sup>2</sup>. Por otro lado, se observó una tendencia al aumento progresivo del área de los apartamentos en el sector. Todo esto se puede observar en la Figura 89.

#### x. Sector 10: Teusaquillo

*Figura 90: ubicación geográfica y vías de acceso a Teusaquillo*

#### Ubicación geográfica y vías de acceso



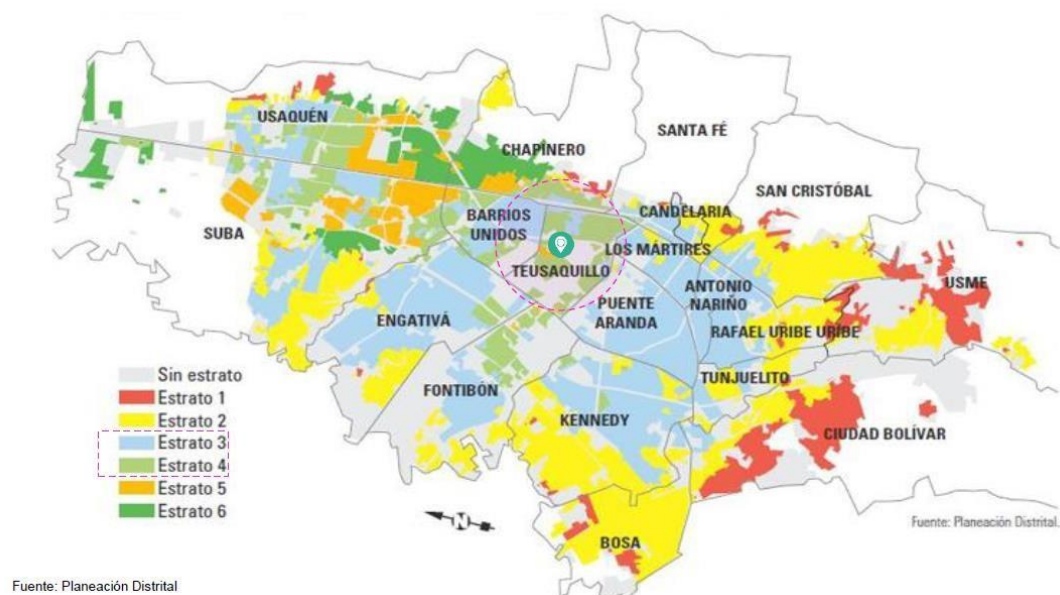
**Nota:** elaboración propia, Google Maps

En el caso del sector de Teusaquillo, ubicado en el centro del Noroccidente de la ciudad de Bogotá, se presentan cuatro vías de acceso claras: la Avenida el Dorado, la carrera 68, la calle 53 y la Avenida NQS. Esto, a su vez, indica que Teusaquillo está comprendido entre estas cuatro avenidas, como puede observarse en la Figura 90.



Figura 91: estratos socioeconómicos en Bogotá y la ubicación de Pablo VI en relación con ellos

### Estratos socioeconómicos en Teusaquillo



**Nota:** elaboración propia, información de Planeación Distrital

Figura 92: estratos socioeconómicos en Pablo VI

## Estratos socioeconómicos en Teusaquillo



**Nota:** elaboración propia

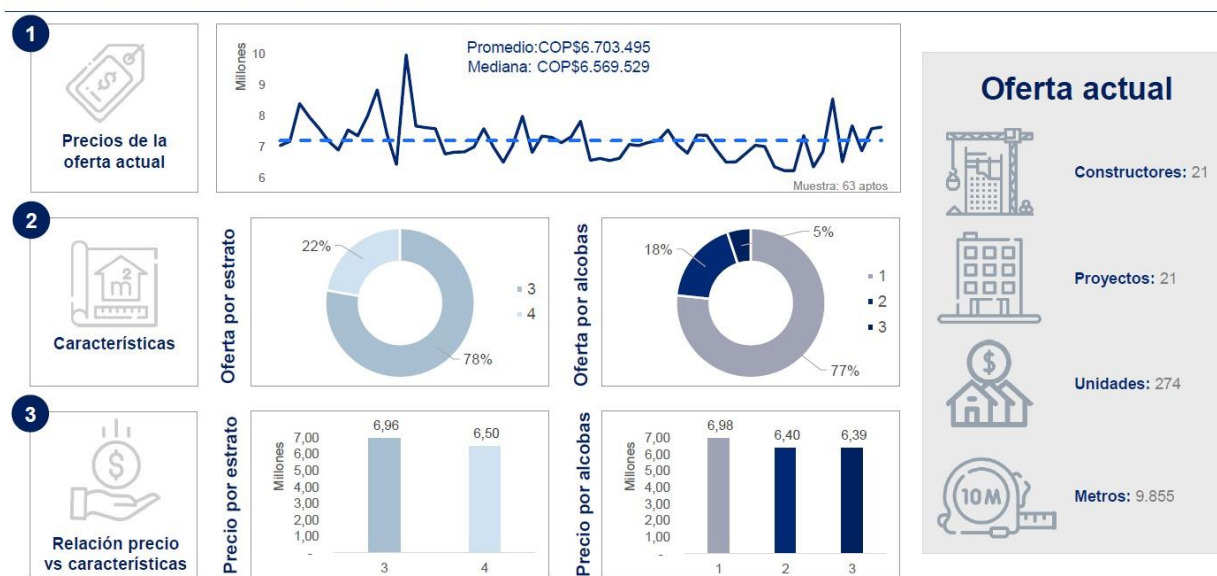
Por otro lado, como puede observarse en las Figuras 91 y 92, el sector está mayormente dominado por viviendas de estratos 4 y 5. En la Figura 91, dichos estratos se ven representados en color azul cielo (estrato 3) y color verde claro (estrato 4). En la Figura 92, los colores utilizados para representar estos dos estratos son los mismos, sin embargo, lo que cambia es la ampliación de la imagen, pues en esta Figura se observa el sector de Teusaquillo con mayor claridad.

En el periodo de tiempo analizado, se evaluaron 63 apartamentos a partir de los cuales se concluyó que el precio promedio de arriendo de un inmueble en Teusaquillo es de \$6,703.495 COP, con una mediana de \$6,569.529 COP. El 78% de ellos correspondió a apartamentos de

estrato 3 y el 22% restante a apartamentos de estrato 4. De igual forma, se concluyó que el costo promedio de arriendo variaba según el estrato, para el estrato 3, por ejemplo, este fue de \$6,96 millones de COP, mientras que para estrato 4 fue de \$6,50 millones de COP.

Figura 93: características de los inmuebles en Teusaquillo

### Oferta actual de vivienda en Teusaquillo



**Nota:** elaboración propia

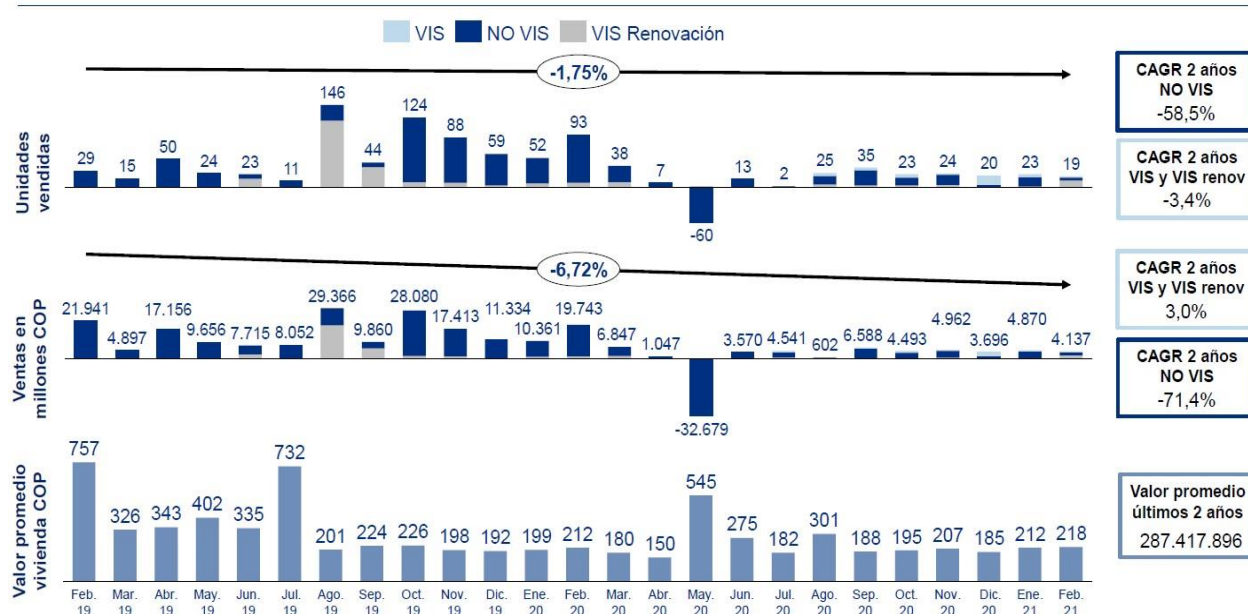
Por otro lado, en cuanto a las características del inmueble, se identificó que el 77% de los inmuebles ofertados contaban con 1 alcoba, por otro lado, el 18% contaba con 2 alcobas y el 5% restante con 3 alcobas. En esta misma línea, los inmuebles con 1 alcoba tuvieron un costo de arriendo promedio de \$6,98 millones de COP, por otro lado, inmuebles con 2 alcobas tuvieron uno de \$6,40 millones de COP, por último, aquellos inmuebles que contaban con 3 alcobas tuvieron un costo promedio de arriendo de \$6,39 millones de COP.

Para el final del periodo analizado (febrero de 2021), se encontró que había 21 proyectos en proceso, que estaban siendo llevados a cabo por 21 constructoras. Una vez finalizados los

proyectos, se esperaba tener 274 nuevas unidades que sumarían 9,855 m<sup>2</sup>. La Figura 93 contiene un resumen de las características de los inmuebles en el sector.

Figura 94: demanda de vivienda en Teusaquillo

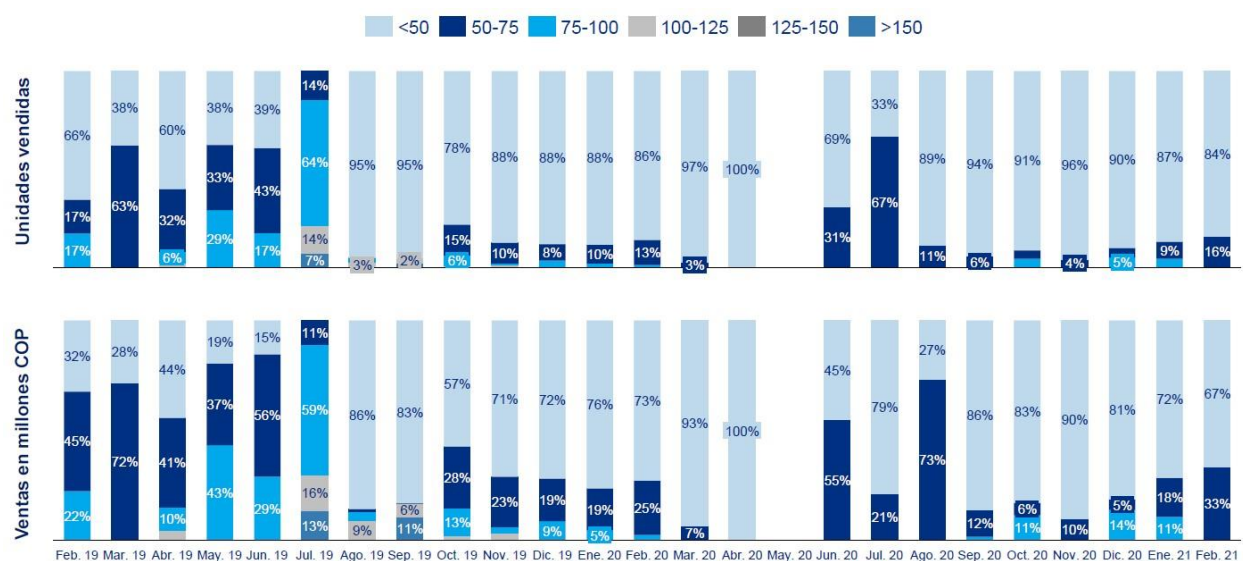
### Históricamente las ventas de vivienda en Teusaquillo se han concentrado en vivienda no VIS



**Nota:** elaboración propia

En este sector, existe presencia de los tres tipos de vivienda. Sin embargo, durante los 24 meses analizados tanto el número de unidades vendidas como las ventas medidas en COP decrecieron. La primera medida decreció un 1.75%, mientras que la segunda decreció un 6.72%. A lo largo del periodo analizado, el valor promedio de la vivienda en el sector fue de \$287,417.896 COP. Todo lo anterior se encuentra reflejado en la Figura 94.

Figura 95: demanda según área en Teusaquillo



**Nota:** elaboración propia

Para cerrar, cabe mencionar que, históricamente, la gran mayoría de las ventas de vivienda en Teusaquillo corresponden a viviendas con un área menor a los 50 m<sup>2</sup>. Sin embargo, durante los 24 meses analizados, también hubo venta de inmuebles de hasta 100 m<sup>2</sup>, con algunos casos de inmuebles con áreas entre 100 y 150 m<sup>2</sup>. Todo lo anterior se puede observar en la Figura 95.

### Conclusiones sobre el mercado inmobiliario

En adición a los resultados presentados arriba, se analizó una base de datos compuesta por 25,074 inmuebles que fueron arrendados en la ciudad de Bogotá. En este caso, los inmuebles

fueron distribuidos en 15 subzonas, algunas de las cuales coinciden con las subzonas analizadas en el numeral 7.2 del presente trabajo de grado o con los sectores analizados en el numeral 7.3 del mismo. La tabla 1 presenta los resultados de este análisis categorizando los arriendos (o ventas) en: subzona, número de barrios por subzona, número de inmuebles por subzona incluidos en la base de datos, proporción de la oferta según estrato, proporción de la oferta según número de habitaciones y proporción de la oferta según área. Por otro lado, la tabla 2 contiene el costo promedio (para venta) del metro cuadrado por zona, dependiendo de si se trata de un inmueble nuevo o viejo. Finalmente, la tabla 3 contiene un análisis de la progresión que la vacancia ha tenido a lo largo del tiempo en cada zona. Antes de iniciar el análisis de las tablas, es necesario aclarar que las tres tablas presentadas a continuación analizan quince subzonas, siendo estas: (1) Atabanza, (2) Cedritos, (3) Chapinero, (4) Chicó, (5) Colina Campestre, (6) Córdoba, (7) La Carolina, (8) La Felicidad, (9) Maranta, (10) Mazurén, (11) Modelia, (12) Multicentro, (13) Pablo VI, (14) Rosales y (15) Teusaquillo. Por otro lado, cabe mencionar que la base de datos analizada para la construcción de las tablas contiene información recolectada desde junio de 2015 hasta diciembre de 2020.

Ahora bien, para iniciar, en el caso de Atabanza, se identificaron 169 inmuebles distribuidos en dos barrios, lo que corresponde al 0.67% de los inmuebles totales y a su vez indica que esta subzona contiene el menor número de inmuebles de la base de datos. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 4 (18.93%) y estrato 5 (81.07%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 6.5% de ellos cuenta con una alcoba, otro 10.05% con dos alcobas, un 82.24%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y un 1.18% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 2.9% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 20.1% de ellos tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro

55.6% (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen áreas de 17.1% y 4.3% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup> y los 125 y 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Atabanza tiene un valor de \$32,124 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$27,907 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación de un 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Atabanza ha disminuido considerablemente desde 2015, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 124.21 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una disminución de 75.21% en el tiempo que debe pasar el inmueble en el mercado antes de ser arrendado.

Como siguiente punto, para la subzona de Cedritos, se identificaron 4818 inmuebles distribuidos en nueve barrios, lo que corresponde al 19.22% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 4 (71.03%) y estrato 5 (28.97%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 24.29% de ellos cuenta con una alcoba, otro 36.86% con dos alcobas, un 37.28%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y un 1.4% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 25.6% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 63.3% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 7.76% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen porcentajes de 1.97%, 1.22% y 0.15% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup>, los 125 y 150 m<sup>2</sup> y por encima de los 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Cedritos tiene un valor de \$32,520 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$28,251 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una

depreciación de un 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Cedritos ha disminuido considerablemente desde 2015, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 114.33 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y, a su vez, una disminución en un 87.5% en el tiempo de espera que debe aguantar el dueño de un inmueble para que su inmueble sea arrendado.

En tercer lugar, en la subzona de Chapinero, se identificaron 1727 inmuebles distribuidos en nueve barrios, lo que corresponde al 6.89% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 4 (89.92%), estrato 5 (9.61%) y estrato 6 (0.46%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 41.11% de ellos cuenta con una alcoba, otro 45.39%, que corresponde a la gran mayoría, con dos alcobas, un 12.7%, con tres alcobas y un 0.75% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 28.14% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 50.67% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 13.55% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen porcentajes de 3.13%, 3.18% y 1.13% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup>, los 125 y 150 m<sup>2</sup> y por encima de los 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Chapinero, esta tiene un valor de \$46,489 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$40,386 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación de un 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Chapinero ha disminuido considerablemente desde 2015, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 111.89 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona.



Posteriormente, para la subzona de Chicó, se identificaron 3742 inmuebles distribuidos en 11 barrios, lo que corresponde al 14.92% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 4 (1.26%), estrato 5 (4.78%) y estrato 6 (93.96%), lo que indica que esta es una de las subzonas más exclusivas de la ciudad. Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 26.34% de ellos cuenta con una alcoba, otro 38.75%, que corresponde a la gran mayoría, con dos alcobas, un 32.2% con tres alcobas y un, por último, 2.27% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 12.03% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 21.89% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 19.34% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen porcentajes de 20.39%, 7.77% y 18.58% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup>, los 125 y 150 m<sup>2</sup> y por encima de los 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Chicó tiene un valor de \$51,590 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$44,817 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación de 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona ha disminuido considerablemente desde 2015, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 127 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una disminución de un 83.03% en la vacancia.

La quinta subzona analizada fue la Colina Campestre, subzona para la cual se identificaron 1172 inmuebles distribuidos en nueve barrios, lo que corresponde al 4.67% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 4 (28.5%) y estrato 5 (71.5%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 4.56% de ellos cuenta con una alcoba, otro 15.97% con dos alcobas, un

58.16%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y un 2.35% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 5.8% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 21.33% de ellos tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 33.36% (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen áreas de 29.78%, 7.17% y 2.56% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup>, los 125 y 150 m<sup>2</sup> y por encima de los 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona tiene un valor de \$31,601 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$27,452 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación promedio del 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Colina Campestre ha disminuido considerablemente desde 2016, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 117.41 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una disminución de 80.06% en la vacancia de la subzona.

Como siguiente punto, para la subzona de Córdoba, se identificaron 1446 inmuebles ubicados únicamente en un barrio, lo que corresponde al 5.77% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se encuentran en su totalidad en el estrato 5. Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 28.21% de ellos cuenta con una alcoba, otro 40.94%, que corresponde a la gran mayoría, con dos alcobas, un 29.11% con tres alcobas y el 1.73% restante con 4 o más alcobas. Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 10.3% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 43.71% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75, otro 32.73% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen áreas de 11.34% y 2.22% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup> y los 125 y 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar

el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Córdoba tiene un valor de \$36,933 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$32,084 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación promedio del 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Córdoba ha disminuido considerablemente desde 2015, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 116.34 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y un decrecimiento en la vacancia que corresponde a un 78.53%.

Más adelante, para la subzona de La Carolina se identificaron 1406 inmuebles distribuidos en cinco barrios, lo que corresponde al 5.61% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 4 (72.69%) y estrato 5 (27.31%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 23.11% de ellos cuenta con una alcoba, otro 31.65% con dos alcobas, un 45.37%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y un 2.7% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 15.36% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 38.76% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 19.49% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, un 9.53% tiene un área que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup>, un 14.22% de ellos tienen un área entre los 125 y 150 m<sup>2</sup> y, por último, un 2.64% cuenta con un área que se encuentra por encima de los 150 m<sup>2</sup>.

Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de La Carolina tiene un valor de \$37,059 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$32,195 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica, al igual que en varias otras subzonas, una depreciación promedio del 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de La Carolina ha disminuido considerablemente desde 2016, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de

124.49 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una disminución de un 85.58% en la vacancia entre el año 2016 y el año 2020.

Después, para La Felicidad, se identificaron 275 inmuebles distribuidos en un único barrio, lo que corresponde al 1.1% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 3 (34.64%) y estrato 4 (64.36%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 4.36% de ellos cuenta con una alcoba, otro 8.72% con dos alcobas, un 85.09%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y un 1.8% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 15.27% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 69.82% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 5.82% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen porcentajes de 6.19% y 29% y 0.15% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup> y 125 y 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de La Felicidad tiene un valor de \$26,129 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$22,699 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación promedio de 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Cedritos ha disminuido considerablemente desde 2017, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 100.45 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una disminución de 41.33% en la vacancia entre 2017 y 2020.

A continuación, para la subzona de Maranta, se identificaron 245 inmuebles distribuidos en dos barrios, lo que corresponde al 0.98% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se encuentran en su totalidad en estrato 3. Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 10.61% de ellos cuenta con

una alcoba, otro 40.81% con dos alcobas, un 47.34%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y un 1.22% restante con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 15.51% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 66.53% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 15.9% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, un 1.22% tiene un área que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup> y, por último, un 0.83% de ellos tienen un área entre los 125 y 150 m<sup>2</sup>. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona tiene un valor de \$30,476 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$26,475 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación promedio de 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Maranta ha disminuido considerablemente desde 2016, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 90.78 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una reducción del 84.76% en la vacancia de la subzona entre 2016 y 2020.

La décima subzona analizada fue la subzona de Mazurén, en donde se identificaron 1733 inmuebles distribuidos en cinco barrios, lo que corresponde al 6.91% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 4 (94.46%) y estrato 5 (5.54%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 11.42% de ellos cuenta con una alcoba, otro 21% con dos alcobas, un 64.8%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y un 2.76% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 8.25% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 38.6% de ellos tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 39.18% (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen áreas de 7.61% y 6.36% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup> y los 125 y

150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Mazurén tiene un valor de \$27,481 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$23,873 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación promedio de un 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Mazurén ha disminuido considerablemente desde 2016, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 113.41 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una reducción de un 79.17% en la vacancia de la subzona entre los años 2016 y 2020.

Después, para la subzona de Modelia, se identificaron 588 inmuebles distribuidos en dos barrios, lo que corresponde al 2.35% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos inmuebles se encuentran en su totalidad en estrato 4. Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 10.36% de ellos cuenta con una alcoba, otro 55.13%, que corresponde a la gran mayoría, con dos alcobas, un 28.16% con tres alcobas y un 6.35% restante 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 3.4% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 57.14% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 36.9% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, un 2.05% tiene un área que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup> y, por último, un 0.51% de ellos tienen un área entre los 125 y 150 m<sup>2</sup>. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Modelia tiene un valor de \$26,425 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$22,956 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que a su vez indica una depreciación promedio de un 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona ha disminuido considerablemente desde 2017, con un último promedio

anual (correspondiente a 2020) de 87.38 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una disminución de un 50.97% en la vacancia de esta.

Posteriormente, para la subzona Multicentro se identificaron 4970 inmuebles distribuidos en nueve barrios, lo que corresponde al 19.82% de los inmuebles totales y a su vez indica que esta subzona contiene el mayor número de inmuebles de la base de datos. En términos de estratos, estos inmuebles se distribuyen entre estrato 5 (13.92%) y estrato 6 (86.08%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 35.41% de ellos, que corresponde a la gran mayoría, cuenta con una sola alcoba, otro 31.14% con dos alcobas, un 25.89% con tres alcobas y un 7.5% restante con 4 o más alcobas, lo que deja a Multicentro como la subzona con el mayor número de inmuebles con cuatro o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 11.79% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 29.05% de ellos (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 23.80% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, un 16.38% tiene un área que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup>, 9.98% de ellos tienen un área entre los 125 y 150 m<sup>2</sup> y, por último, un 9% cuenta con un área por encima de los 150 m<sup>2</sup>. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Multicentro tiene un valor de \$41,023 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$35,638 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Multicentro ha disminuido considerablemente desde 2015, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 128.34 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una reducción en el 85.12% en la vacancia entre 2015 y 2020.

Ahora bien, para la subzona de Pablo VI, se identificaron 1478 inmuebles distribuidos en seis barrios, lo que corresponde al 5.89% de los inmuebles totales. En términos de estratos, estos

inmuebles se distribuyen entre estrato 3 (1.22%), estrato 4 (83.36%) y estrato 5 (15.43%). Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 6.83% de ellos cuenta con una alcoba, otro 1.61% con dos alcobas, un 71.1%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y el 5.9% restante con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 7.65% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 22.87% de ellos tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 50.13% (que corresponde al segmento con mayor porcentaje) tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen áreas de 9.88%, 6.77% y 2.71% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup>, los 125 y 150 m<sup>2</sup> y por encima de los 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona tiene un valor de \$36,128 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$31,385 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una reducción de 13.13%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona Pablo VI ha disminuido considerablemente desde 2016, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 99.13 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una reducción del 83.91% en la vacancia de la subzona entre 2016 y 2021.

Antes de terminar el análisis, para la subzona de Rosales se identificaron 506 inmuebles distribuidos en un único barrio, lo que corresponde al 2.02% de los inmuebles analizados. En términos de estratos, estos inmuebles se encuentran en su totalidad en estrato 6, lo que lo convierte en la subzona más exclusiva de la capital. Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 33.7% de ellos cuenta con una alcoba, otro 29.24% con dos alcobas, un 33.79%, que corresponde a la gran mayoría, con tres alcobas y un 3.1% restante con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 11.46% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, por otro lado, un 36.56% de ellos (que corresponde al



segmento con mayor porcentaje) tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 16% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen áreas de 10.27% y 25.7% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup> y los 125 y 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona tiene un valor de \$67,017 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$57,151 miles de COP, de tratarse de un inmueble antiguo, lo que indica una depreciación de 14.72%. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en Rosales ha disminuido considerablemente desde 2016, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 132.77 días, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y una reducción de un 73.88% en la vacancia entre 2016 y 2020.

Por último, para la subzona de Teusaquillo, se identificaron 799 inmuebles distribuidos en tres barrios, lo que corresponde al 3.19% de los inmuebles totales. En términos de estratos, la totalidad de los inmuebles pertenecen al estrato 4. Por otro lado, al clasificar los inmuebles según su número de alcobas, se puede determinar que el 50.56% de ellos cuenta con una alcoba, lo que indica que los inmuebles de la subzona tienden a ser más pequeños que en otros espacios de la ciudad. Otro 34.54% cuenta con dos alcobas, un 13.01% con tres alcobas y un 1.8% con 4 o más alcobas. Al clasificar los inmuebles según su área, se encontró que el 56.57% tiene un área menor a los 50 m<sup>2</sup>, lo que reafirma la aseveración realizada anteriormente respecto al tamaño relativo de los inmuebles. Por otro lado, un 22.78% de ellos tiene un área que se encuentra entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, otro 11.64% tiene un área oscilante entre los 75 y 100 m<sup>2</sup>, el resto de los inmuebles tienen porcentajes de 5%, 2.63% y 1.38% que se encuentran entre los 100 y 125 m<sup>2</sup>, los 125 y 150 m<sup>2</sup> y por encima de los 150 m<sup>2</sup>, respectivamente. Por otro lado, la tabla 2 indica que, cuando se trata de determinar el costo de un arriendo, el m<sup>2</sup> en la subzona de Teusaquillo tiene un valor de \$43,766 miles de COP, en caso de tratarse de un inmueble nuevo, o de \$38,020 miles de COP, de tratarse

de un inmueble antiguo. Por último, como se puede observar en la tabla 3, la vacancia en la subzona de Teusaquillo ha disminuido considerablemente desde 2015, con un último promedio anual (correspondiente a 2020) de 95.45 días, siendo una de las más bajas de la ciudad, lo que indica un aumento considerable en la demanda de la subzona y un decrecimiento en la vacancia de la subzona del 90.25% entre 2015 y 2020.

Teniendo todo lo anterior en cuenta, es evidente que hay varios aspectos en común entre las subzonas que saltan a la luz a simple vista, como el hecho de que la gran mayoría de ellas, exceptuando los Rosales, cuentan con una depreciación promedio de un 13.13%. Por otro lado, la gran mayoría de los inmuebles tienen 3 alcobas (46.71% del total de inmuebles analizados). Adicionalmente, el 29.16% de los inmuebles cuenta con un área que oscila entre los 50 y 75 m<sup>2</sup>, lo que podría ser clasificado como un tamaño pequeño- mediano. Finalmente, las subzonas con mayor y menor vacancia para el año 2020, fueron Modelia y Rosales, respectivamente. Teniendo esto en cuenta y, en adición, a los resultados presentados más arriba, es evidente que, incluso, aunque se trate de una etapa de recesión económica, como lo fue la pandemia, la industria inmobiliaria continúa siendo una alternativa de inversión rentable y segura que atrae cada vez a más inversores. En cuanto al tipo de vivienda en el cual se debería invertir, es importante resaltar que:

- a) Las ventas de vivienda en Bogotá medidas en millones de COP entre febrero de 2019 y febrero de 2021 fueron mayores para viviendas no VIS, a pesar de que el crecimiento de las ventas de vivienda VIS en unidades fue superior (40,75% vs. 24,86%).
- b) Por otro lado, en torno al área del inmueble, cabe resaltar que, en la actualidad, la mayoría de la demanda de vivienda en Bogotá se concentra en apartamentos con un área menor a los 100 m<sup>2</sup>: entre el 95% al 97% de las unidades y el 77% al 89% de las ventas en pesos

corresponde a inmuebles en este rango de área, en especial a inmuebles con menos de 75 m<sup>2</sup>.

Una vez analizados los resultados anteriormente presentados, se pueden generar las siguientes conclusiones: La mayoría de la demanda de vivienda en Bogotá se concentra en apartamentos ubicados en los estratos 3 y 4 (en adelante denominados de estrato medio) entre el 58% y el 87% de las unidades y el 64% y el 80% de las ventas en pesos. Las subzonas con buen tamaño del mercado, crecimiento positivo de las ventas en los últimos dos años y una buena recuperación luego de la pandemia son: Norte; Modelia; y Chía. Los apartamentos de estas zonas se caracterizan por:

- i Pertener al estrato medio
- ii Tener un área alrededor de los 45 m<sup>2</sup>.
- iii Tener 1 o 2 habitaciones
- iv Entregarse en obra gris
- v Hacer parte de un conjunto con gimnasio, zonas infantiles, terraza y salas de reuniones o sociales.

En cuanto a los sectores analizados, aquellos que, con un buen tamaño de mercado, crecimiento positivo en las ventas y una buena recuperación son:

- i Pablo VI
- ii Colina Campestre
- iii Modelia

iv Chicó.

Los apartamentos de estos sectores se caracterizan por:

- i Pertener a estrato 4 o 5
- ii Tener áreas de 35 a 70 m<sup>2</sup>
- iii Tener de 1 a 3 habitaciones
- iv Entregarse tanto en obra gris como con acabados
- v Tener como zonas comunes: terraza, gimnasio, coworking, zonas infantiles, lobby y zona de lavandería para los apartamentos pequeños

### **Definición de variables**

En cuanto a las variables definidas para evaluar la rentabilidad y capitalización de los diferentes inmuebles, se inició comparando el costo de arriendo por metro cuadrado contra el costo de venta por metro cuadrado. En este punto, cabe mencionar que el costo del arriendo por metro cuadrado incluye los costos de administración y, de este modo, se definió el Rental rate, que corresponde al ingreso *canon de arriendo*  $\times 12$  que genera el inmueble y está dado por:

\_\_\_\_\_  $m_2$ .

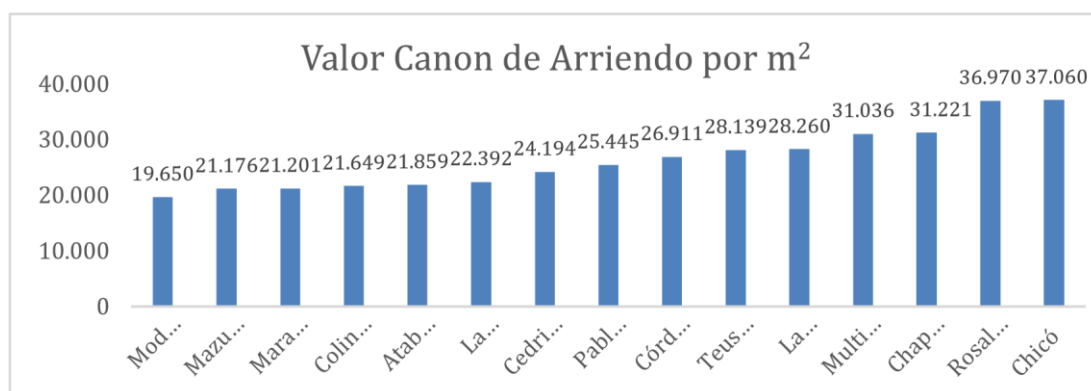
A partir de esto, considerando que todos los ingresos de los arriendos no se convierten en utilidad, se consideraron tres costos que, en teoría, todas las propiedades tienen. Siendo estos el

impuesto predial, un rubro de otros gastos (que en este caso se asume está destinado a arreglos que aumenten el valor del inmueble y seguros) y el opex (que corresponde al costo operativo de los arreglos previamente mencionados).

Para el cálculo del impuesto predial, se asume que la relación entre el avalúo catastral y el valor comercial corresponde al 70%. Adicionalmente, se utilizaron los valores de la unidad promedio de cada subzona y los porcentajes del impuesto por estrato que comparte la secretaría de hacienda. Adicionalmente, por la dificultad que supone calcular el opex, pues un inmueble antiguo exige más gastos operativos en arreglos que un inmueble nuevo. Por este motivo, este costo no será considerado. Una vez se restan los costos operativos del Rental Rate previamente definido, aparece el Cap Rate, que corresponde a los ingresos brutos generados por el inmueble. Esto define cuánto estaría un inversionista dispuesto a pagar por metro cuadrado y permite definir si actualmente se encuentra subvalorado o sobrevalorado. Como menciona Than Merrill, uno de los autores de *Fortune Builders*, un Cap Rate adecuado debe ubicarse entre el 4 y el 10% (Merrill, 2021). Con esto, el Cap Rate se compara con el precio actual de la vivienda, lo que permite determinar si el predio está o no sobrevalorado. Una vez hecho esto, se analiza el margen NOI, lo que permite definir la porción de los ingresos que pueden ser utilizados una vez se han deducido los gastos operativos.

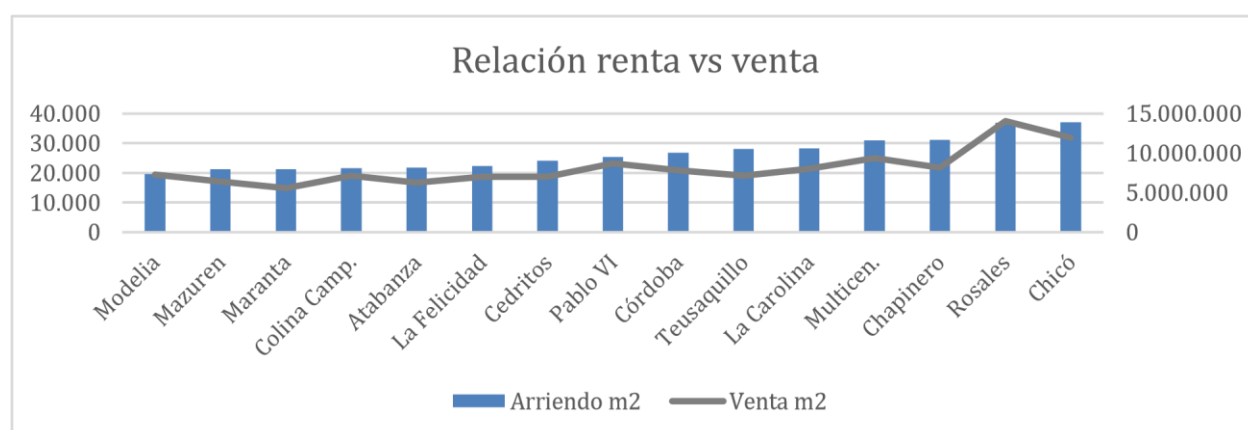
Adicionalmente, se tienen en cuenta la valorización, que corresponde al cambio histórico del valor del inmueble en los últimos cuatro años. Con esto, se realizó una tabla del cambio del precio de venta según la subzona, lo que permitió reconocer que, a lo largo del tiempo, la gran mayoría de los inmuebles se han valorizado.

Figura 96: valor de canon de arriendo por metro cuadrado



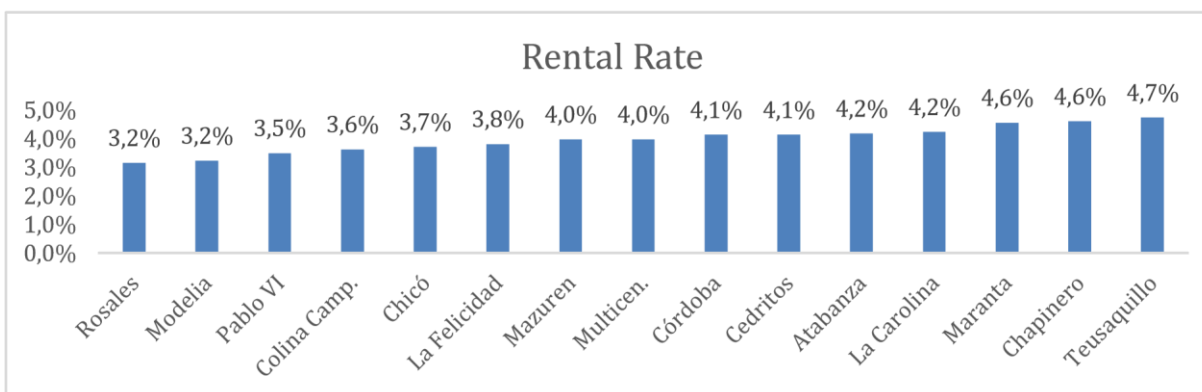
**Nota:** elaboración propia

Figura 97: relación renta vs venta



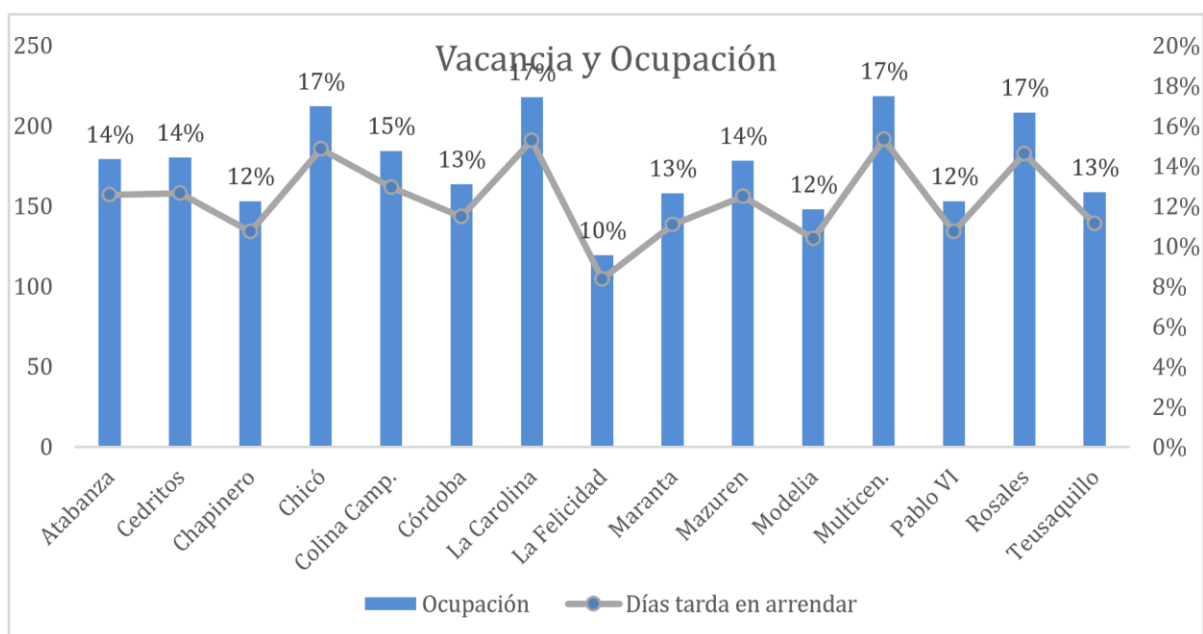
**Nota:** elaboración propia

Figura 98: rental rate



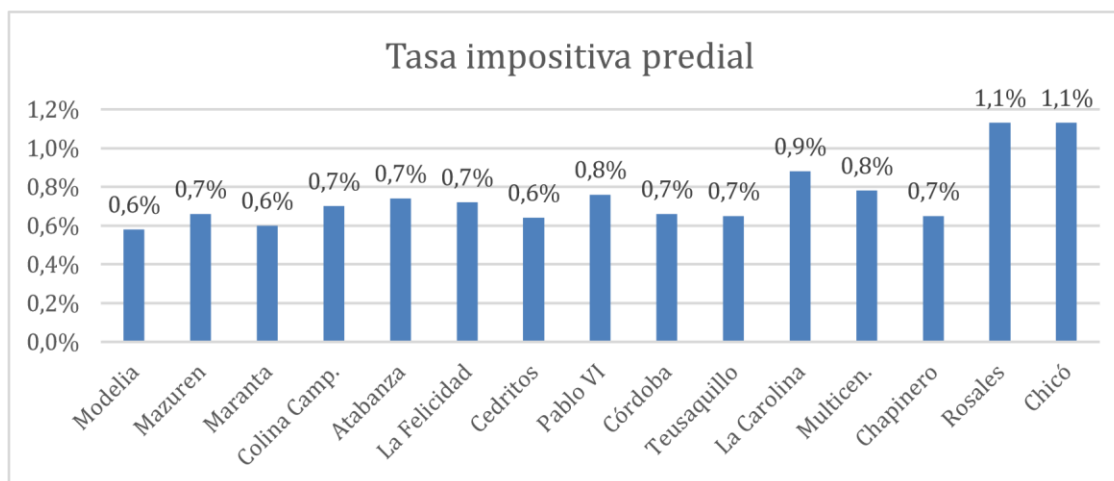
**Nota:** elaboración propia

Figura 99: vacancia y ocupación



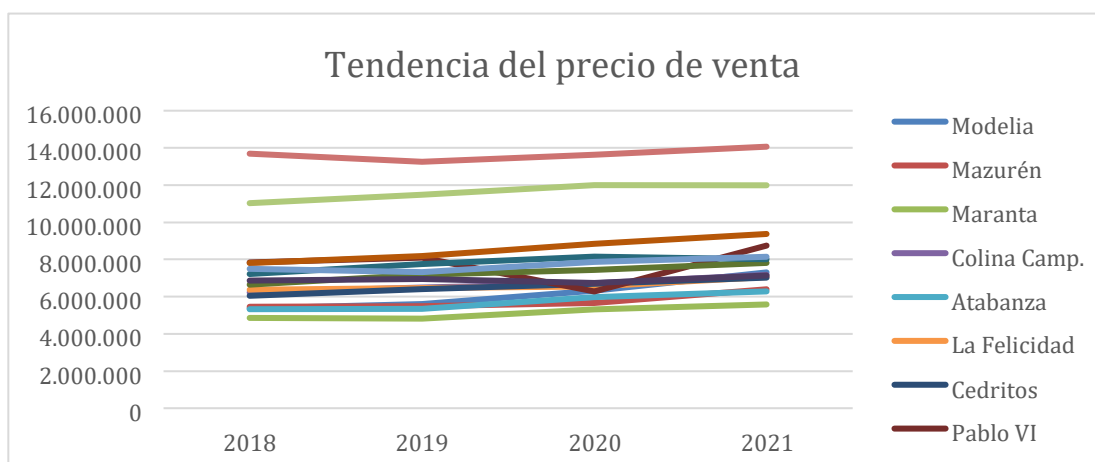
**Nota:** elaboración propia

Figura 100: tasa impositiva predial



**Nota:** elaboración propia

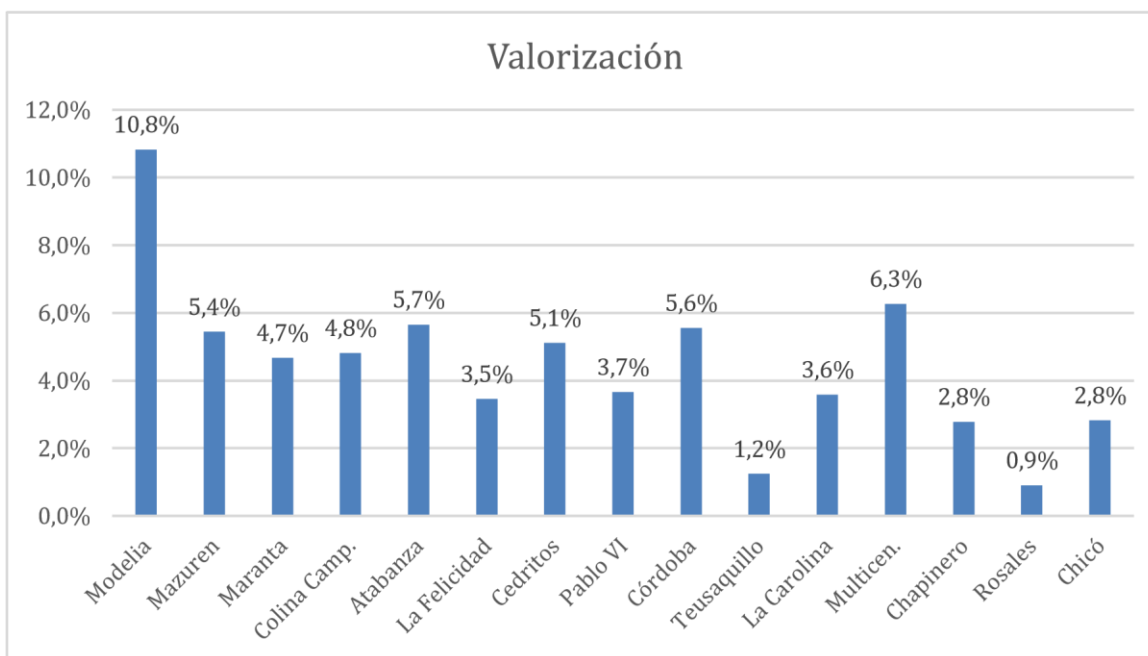
Figura 101: tendencia del precio de venta



**Nota:** elaboración propia



Figura 102: valorización



**Nota:** elaboración propia

Ahora bien, las figuras 96 a 102, exponen los valores de las diferentes variables en relación con las subzonas previamente analizadas. Adicionalmente, en la tabla 4 (ver anexo), se expone el análisis de las diferentes variables en cada una de las subzonas. Esta tabla expone el valor de venta y renta por metro cuadrado, el Rental Rate, el impuesto predial, un porcentaje fijo del 5% destinado a otros gastos, el peso del costo total sobre el flujo, el margen NOI, la ocupación, la rentabilidad por renta (que se da únicamente por el hecho de rentar el apartamento), la valorización y la rentabilidad total. En esta tabla, se observa como a medida que se llega a la rentabilidad, cobra sentido lo que se establece en el presente trabajo de grado: el sector inmobiliario efectivamente es una alternativa de inversión rentable, probablemente mucho más que alternativas como el CDT

## **Alternativas de inversión en Colombia**

Según la base de datos creada por Procolombia en la cual se exponen las diferentes oportunidades de inversión que representa Colombia para el extranjero, el país es una excelente oportunidad de inversión en nueve industrias, entre las cuales se encuentran la agricultura, la producción de energías renovables, el capital privado, la infraestructura, el turismo, el sector inmobiliario, la industria manufacturera, la industria de la salud y las tecnologías de la información.

Para iniciar, en torno a la producción de agricultura y de productos alimenticios, esta se expone como una alternativa rentable como resultado de la ubicación geográfica de Colombia, lo que le permite producir constantemente a lo largo del año (ProColombia, 2021). Adicionalmente, el margen de crecimiento del país garantiza una inversión constante en los agricultores del país por parte del gobierno. Sin embargo, existen riesgos, pues debido a su ubicación ecuatorial, Colombia está expuesto a un riesgo constante de sufrir inundaciones (como resultado del fenómeno de la niña) o sequías extremas (como resultado del fenómeno del niño), lo que aumenta el riesgo de la inversión, pues el fenómeno podría llevar a la pérdida de cosechas enteras (SIAC, 2021)

Por otro lado, el sector energético es expuesto como una enorme inversión en potencia para el país, pues Colombia cuenta con una amplia cantidad de recursos renovables y fuentes convencionales que podrían utilizarse para la producción de energía (ProColombia, 2021). Como tercera alternativa, se presenta la inversión en capital privado y capital de riesgo, esto se presenta

como una buena oportunidad para los extranjeros, debido al ambiente macroeconómico y político del país en adición a sus redes de innovación internas, lo que garantiza un aumento constante en el PIB. En este ámbito, sin embargo, es pertinente mencionar que tanto el ambiente macroeconómico como el político pueden cambiar antes de que la inversión en capital de retornos suficientemente altos (en menos de 4 años), lo que podría llevar a la desvalorización de la inversión y, por ende, a una reducción en el retorno. Adicionalmente, la incursión del sector privado en actos de corrupción como fue el caso de Interbolsa pone en riesgo este tipo de inversiones (Pareja, 2020)

Como siguiente alternativa, se presenta la inversión en infraestructura. En este punto, cabe mencionar que en Colombia aún hay municipios que no tienen conexión terrestre al resto del país, como resultado de la infraestructura precaria que este ha planteado en el pasado.

Procolombia presenta la inversión en infraestructura como una buena alternativa, pues el gobierno se ha propuesto invertir en la construcción de infraestructura de quinta generación con un enfoque en la sostenibilidad técnica, ambiental y social. Sin embargo, es importante mencionar que, aunque esta inversión no representa un riesgo alto, requiere una inversión inicial extremadamente grande, por lo que es probable que pocos inversores puedan acceder a ella.

En cuanto a la inversión en turismo y hospitalidad, se habla de las diferentes opciones propuestas en Colombia, entre las cuales se encuentran el ecoturismo, el glamping, el eco lodge y el hotelería de lujo, entre otros. En este punto, se menciona la posibilidad de crear alianzas con empresas ya existentes en la zona y aprovechar las riquezas naturales que tiene el país. Al igual que en el caso anterior, esta no es una inversión extremadamente riesgosa, siempre y cuando se haga en una zona turística, pero le exige al inversor una inversión inicial considerable.

Al hablar del sector inmobiliario, Procolombia se concentra en el valor que tiene el crecimiento de la clase media en el país junto con la resiliencia que presenta el sector de la

construcción. En este orden de ideas, se menciona la importancia de la inversión tanto en vivienda de interés social (VIS) como no VIS. En este ámbito, se menciona que Colombia es el tercer mejor destino a nivel mundial para la inversión en el sector inmobiliario. De hecho, entre 2010 y 2019, reportó recibir el 21% de las inversiones internacionales de este sector para Latino América y el Caribe. Adicionalmente, se menciona una importante reducción en los intereses para la construcción de vivienda en el país, lo que promueve el desarrollo de proyectos residenciales.

Ahora bien, el sector manufacturero representa una oportunidad, puesto que el país tiene un amplio acceso a materias primas. Adicionalmente, está ubicado al norte de Latino América, por lo que tiene acceso al Océano Atlántico y Pacífico a la vez. En este orden de ideas, el país se caracteriza como una plataforma de exportación para toda la región. Sin embargo, esta inversión puede ser riesgosa como resultado de la situación social interna del país. Como se demostró en el paro de febrero de 2021, las propuestas pueden llegar a pausar por completo y desordenar el funcionamiento interno de las exportaciones en el país, dejando efectos que duran incluso meses (Rincón, 2021)

Como siguiente punto, la inversión en salud, especialmente teniendo en cuenta las condiciones actuales, podría ser una buena alternativa. El sistema de salud colombiano tiene cubrimiento completo y ha mostrado avances importantes en términos de regulación durante la última década. En adición a esto, una demanda creciente requiere que el sector mantenga su competencia y se mantenga al día, proporcionando tratamientos y maquinaria de estado del arte, garantizando la mejor calidad para los usuarios. En adición a esto, la industria farmacéutica en Colombia ha madurado y se encuentra actualizada en cuanto a las tendencias actuales. Para cerrar, las tecnologías de la información y la creatividad se consideran una alternativa con alto potencial en el país, puesto que son industrias en crecimiento en las cuales la inversión

durante los últimos años ha crecido. En torno a la creatividad, el gobierno actual propuso la incursión en la economía naranja, una economía que se encarga de apoyar a los creativos. Adicionalmente, en cuanto a tecnologías, estas se han planteado como una necesidad estructural para el país, por lo que en el año 2009 se fundó el Ministerio de Tecnologías y Comunicación (TIC), encargado de la promoción y garantía del uso de estas tecnologías. Teniendo lo anterior en cuenta, los autores realizaron una guía<sup>9</sup>, diseñada para la comprensión tanto del colombiano promedio como de cualquier extranjero con intereses en el país en torno a las oportunidades de inversión que tiene Colombia

## **Discusión**

Para iniciar la discusión, es imperativo retomar los objetivos del presente trabajo de grado, pues esto les permitirá a los investigadores reconocer, al compararlos con los resultados, si efectivamente los cumplió o no. En este orden de ideas, el presente trabajo cuenta con dos objetivos generales: (1) describir las características del sector inmobiliario de la ciudad de Bogotá y reconocer las mejores alternativas de inversión en la zona; y (2) diseñar un manual de inversión financiera que le permita a los colombianos entender las diferentes oportunidades de inversión que existen y que, por encima de los productos de depósito, hay mejores oportunidades, como lo es el sector inmobiliario, que pueden mejorar su patrimonio. Adicionalmente, se propusieron cinco objetivos específicos: (1) generar sinergias que permitan un mejor manejo del capital por parte de la población colombiana; (2) resaltar al sector inmobiliario como alternativa rentable de

---

9 En los anexos.

inversión; (3) ofrecer al inversor colombiano alternativas llamativas (altamente rentables) en este momento crítico; (4) generar una cultura de aprendizaje financiero y cultura del ahorro en la población objetivo; y (5) generar un manual que sirva como guía para que los colombianos puedan seguir al momento de invertir.

De acuerdo al primer objetivo general, se presentaron los resultados del estado del sector inmobiliario en la ciudad de Bogotá entre el año 2015 y 2021. En estas secciones, se presentaron las características con las que cuentan los inmuebles de diferentes zonas, sectores y subzonas, analizando bases de datos propias y de fuentes como Galería Inmobiliaria. En este orden de ideas, a continuación, se exponen los resultados. Teniendo en cuenta lo planteado en este objetivo, los resultados obtenidos demostraron que, de las zonas analizadas, aquellas con mejor crecimiento son Chía, con un 5,69% en ventas de unidades y un 4,78% en millones vendidos; el Chicó, con un 6,57% en unidades vendidas y 4,22% en millones; Norte con un 5,04% en unidades vendidas y 4,03% en millones; Suroriente con un 4,38% en unidades y un 4,62% en millones; Suba con un crecimiento irregular en unidades vendidas y un arrollador 13,26% en millones de pesos vendidos. A pesar de que Modelia tuvo un crecimiento durante la época analizada (4,36% en unidades vendidas y 3,89% en millones vendidos), no fue considerada, pues su crecimiento no fue consistente, lo que podría generar incertidumbre entre los inversores.

Otras zonas como Multicentro, Sabana y Salitre no fueron consideradas tampoco, pues a pesar de tener un crecimiento, este fue menor a un 2% en alguna de las dos variables.

Adicionalmente, estas cinco zonas analizadas cuentan con viviendas de tipo VIS y No VIS, en algunos casos, incluso, cuentan con viviendas de tipo VIP. Por otro lado, en cuanto a los sectores analizados, es evidente que los que tuvieron crecimientos durante el período analizado fueron: Colina Campestre (con un 21,6% en millones y un 86% en unidades); Modelia (con un 17,6% en millones y un 62,5% en unidades); Pablo VI (con 15,9% en millones y 58,7% en unidades);

Chicó (con 14,7% en millones y 36,5% en unidades); y Centro (con 8,8% en millones y 18,6% en unidades). En adición a todo esto, es importante considerar el crecimiento que la clase media ha tenido en la última década en Colombia, pues esto representa una oportunidad importante de inversión. En este punto, es importante aclarar que se entiende como clase media a los estratos 3 y 4. De acuerdo con ello, de los sectores que tuvieron crecimiento, aquellos que se encuentran ubicados en sectores de clase media, aunque no necesariamente en su totalidad, son: Centro; Colina Campestre; Modelia; y Pablo VI.

Una vez todo haya sido tenido en cuenta por el inversor, está a su discreción decidir si prefiere un inmueble con un mayor o menor número de alcobas, metros, etc., pues estos son detalles con los que se puede atraer a potenciales arrendadores. Adicionalmente, en la tabla 4, se calculó la rentabilidad total de invertir en cualquiera de las subzonas analizadas, demostrándose que invertir en finca raíz sería provechoso en la gran mayoría de los casos, especialmente en comparación, por ejemplo, a los valores de rentabilidad que presentan los CDTs. Teniendo en cuenta que el CDT más alto es de 5,85% y que, en realidad, la tendencia se inclina hacia el 4,8%, únicamente habría una subzona ubicada debajo de este margen (Rosales). A partir de lo anterior, es más que evidente que este objetivo general se cumplió a cabalidad y que, en el proceso, logró resaltar al sector inmobiliario como una alternativa de inversión rentable. Por otro lado, de acuerdo con el segundo objetivo general, en el manual se presentaron nueve alternativas de inversión, cada una con sus pros y contras. El objetivo de este manual es permitirle al lector comprender y juzgar las diferentes opciones que tiene para tomar una decisión informada. En otras palabras, simultáneamente también se cumplió dicho objetivo y, en su proceso, permitió generar sinergias que permitan un mejor manejo del capital por parte de la población colombiana, ofrecer al inversor colombiano alternativas llamativas y rentables en este momento crítico,

generar una cultura de aprendizaje financiero y cultura al ahorro en la población objetivo y crear un manual que sirva como guía para que los colombianos puedan seguir al momento de invertir.

## **Conclusión**

Como cierre, es necesario mencionar que, desde el inicio de la pandemia, el sector inmobiliario ha tenido tendencias como ningún otro. De igual manera, este se ha caracterizado por presentar oportunidades para quienes invierten en él que resalten por ser diferentes a las inversiones atípicas. Ello, porque no presenta volatilidad ni riesgos considerables. De hecho, la gran mayoría de los grandes inversores recomiendan incurrir, en cierta medida, en la inversión en el sector inmobiliario. Sin embargo, como se menciona en el presente trabajo de grado, no hay solo una alternativa para la inversión, es por ello que los autores realizaron un “instructivo de inversión para el colombiano del común”, una guía en donde se presentan las diferentes oportunidades de inversión que tiene el país. Adicionalmente, como se demostró en las secciones de resultados y discusión, la inversión en el sector inmobiliario tiene una rentabilidad considerablemente más alta que cualquier otro CDT o inversión atípica que realicen los colombianos.



## Bibliografía

- Banca de las Oportunidades. (2018). *Reporte de inclusión financiera 2018*. Obtenido de Banca de las Oportunidades: <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/index.php/es/noticias/reporte-de-inclusion-financiera-2018>
- Broseta, A. (11 de enero de 2022). *Mejores CDT para 2022*. Obtenido de Rankia: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/1866633-mejores-cdt>
- Cabrera, W., Meneses, M. F., & Meneses, C. (29 de junio de 2021). *Análisis de la cartera y del mercado inmobiliario en Colombia - Informe especial de Estabilidad Financiera - Primer semestre 2021*. Obtenido de Banco de la República: <https://www.banrep.gov.co/es/analisis-cartera-y-del-mercado-inmobiliario-colombia-informe-especial-estabilidad-financiera-0>
- Cardona, A. (9 de mayo de 2018). *La baja en rendimientos de los CDTs impulsa el crecimiento de las cuentas de ahorro*. Obtenido de La República: <https://www.larepublica.co/finanzas/cuales-son-las-diferencias-entre-loscdt-y-las-cuentas-de-ahorro-2724159>
- Cornejo, C. (2018). *Capítulo 5: Inversiones en Proyectos Inmobiliarios*. Obtenido de Negocio Inmobiliario: planteamientos y gestión de proyectos. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas: <https://publicaciones.upc.edu.pe/negocioinmobiliario-cv5e9.html>ISSBN: 9786123181451.
- Hofstede Insights. (2021). *Country Comparison*. Obtenido de Hofstede Insights: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/colombia/>

Merrill, T. (6 de agosto de 2021). *What Is A Good Cap Rate & How To Calculate It*. Obtenido de FortuneBuilders: <https://www.fortunebuilders.com/cap-rate/>

Oikos. (2021). *Perspectivas para el sector inmobiliario en 2021*. Obtenido de Oikos Inmobiliaria: <https://www.oikos.com.co/inmobiliaria/noticias-inmobiliaria/como-vaelsectorinmobiliario#:~:text=El%20sector%20inmobiliario%20tiene%20un,uno%20de%20los%20actores%20principales>

Ortiz, J. (25 de enero de 2016). *Buena inversión: 3 señales que la confirman*. Obtenido de Finanzas & Proyectos: <https://finanzasyproyectos.net/buena-inversion-3-senales-que-la-confirman/>

Pareja, D. (6 de Octubre de 2020). *Estas son las lecciones que deja el caso de Interbolsa*. Obtenido de Pirani: <https://www.piranirisk.com/es/blog/estas-son-las-lecciones-que-deja-el-caso-de-interbolsa>

Portafolio. (2015). *¿En qué ahorran e invierten los colombianos?* Obtenido de Portafolio: <https://www.portafolio.co/misfinanzas/ahorro/ahorran-e-invierten-colombianos-116496>

ProColombia. (2021). *AGRICULTURAL PRODUCTS & FOOD PRODUCTION*. Obtenido de ColombiaCO: <https://investincolombia.com.co/en/sectors/agricultural-products-food-production>

ProColombia. (2021). *Energy*. Obtenido de ColombiaCO: <https://investincolombia.com.co/en/sectors/energy>

Rincón, N. (20 de mayo de 2021). *Encuesta de impactos del paro al comercio exterior colombiano. Analdex*. Obtenido de Analdex.

Rodriguez, S., & Riaño, F. (2016). Determinantes del acceso a los productos financieros en los hogares colombianos. *Estudios Gerenciales*, 32(138), 14-24.

SIAC. (2021). *Fenómeno del Niño y la Niña*. Obtenido de Sistema de Información Ambiental de Colombia: <http://www.siac.gov.co/ninoynina>

Urban, S. (2016). *¿Qué y cuáles son las características más importantes de una inversión?* Obtenido de Inversian: <https://inversian.com/cuales-las-caracteristicas-mas-importantesunainversion/#:~:text=La%20primera%20caracter%C3%ADstica%20de%20una>

## **Anexos**

Tabla 1

Inmuebles en arriendo		Zona		Inmuebles por estrato						Alcobas por inmueble				Inmuebles por área					
Número por zona	%	Nombre	Número de Barrios	<2	3	4	5	6	1	2	3	4+	<50	50-75	75-100	100-125	125-150	150+	
169	0.67%	Atabanza	2	0.00%	0.00%	18.93%	81.07%	0.00%	6.50%	10.05%	82.24%	1.18%	2.90%	20.10%	55.60%	17.10%	4.30%	0.00%	
4818	19.22%	Cedritos	9	0.00%	0.00%	71.03%	28.97%	0.00%	24.49%	36.86%	37.28%	1.40%	25.60%	63.30%	7.76%	1.97%	1.22%	0.15%	
1727	6.89%	Chapinero	2	0.00%	0.00%	89.92%	9.61%	0.46%	41.11%	45.39%	12.70%	0.75%	28.14%	50.67%	13.55%	3.13%	3.18%	1.33%	
3742	14.92%	Chicó	11	0.00%	0.00%	1.26%	4.78%	93.96%	26.34%	38.75%	32.20%	2.27%	12.03%	21.89%	19.34%	20.39%	7.77%	18.58%	
1172	4.67%	Colina Campesre	9	0.00%	0.00%	28.50%	71.50%	0.00%	4.56%	15.97%	58.16%	2.35%	5.80%	21.33%	33.36%	29.78%	7.47%	2.56%	
1446	5.77%	Córdoba	1	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	28.21%	40.94%	29.11%	1.73%	10.30%	43.71%	32.43%	11.34%	2.22%	0.00%	
1406	5.61%	La Carolina	5	0.00%	0.00%	0.00%	72.69%	27.31%	23.11%	31.65%	45.37%	2.70%	15.36%	38.76%	19.49%	9.53%	14.22%	2.64%	
275	1.10%	La Felicidad	1	0.00%	35.64%	64.36%	0.00%	0.00%	4.36%	8.72%	85.09%	1.80%	15.27%	69.82%	5.82%	6.19%	2.90%	0.00%	
245	0.98%	Maramba	2	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	10.61%	40.81%	47.34%	1.22%	15.51%	66.53%	15.91%	1.22%	0.83%	0.00%	
1733	6.91%	Mazurén	5	0.00%	0.00%	94.46%	5.54%	0.00%	11.42%	21.00%	64.80%	2.76%	8.25%	38.60%	39.18%	7.61%	6.36%	0.00%	
588	2.35%	Modela	2	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	1.36%	15.13%	18.16%	0.30%	3.40%	57.14%	36.90%	2.05%	0.51%	0.00%	
4970	19.82%	Mitlicentro	9	0.00%	0.00%	0.00%	13.92%	86.08%	35.41%	31.14%	25.89%	7.50%	11.79%	29.05%	23.80%	16.38%	9.98%	9.00%	
1478	5.89%	Pablo VI	6	0.00%	1.22%	83.36%	15.43%	0.00%	6.83%	1.61%	71.10%	5.90%	7.65%	22.87%	50.13%	9.88%	6.77%	2.71%	
506	2.02%	Rosales	1	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	33.70%	29.24%	33.79%	3.10%	11.46%	36.56%	16.00%	10.27%	25.70%	0.00%	
799	3.19%	Tensquillo	3	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	50.56%	34.54%	13.01%	1.80%	56.57%	22.78%	11.64%	5.00%	2.63%	1.38%	
Total	25074	-	68	0.00%	136.85%	651.82%	1403.51%	397.81%	498.57%	601.80%	956.24%	36.76%	239.03%	603.11%	380.91%	151.84%	95.76%	38.35%	

<b>Costo de inmuebles para compra entre junio de 2015 y diciembre de 2020 en Bogotá*</b>		
<b>Zona</b>	<b>Costo promedio por metro cuadrado (miles COP)</b>	
	<b>Nuevo</b>	<b>Usado</b>
Atabanza	\$32,123.90	\$27,906.58
Cedritos	\$32,520.10	\$28,250.76
Chapinero	\$46,489.53	\$40,386.24
Chicó	\$51,590.26	\$44,817.33
Colina Campestre	\$31,600.51	\$27,451.90
Córdoba	\$36,933.65	\$32,084.88
La Carolina	\$37,059.99	\$32,194.64
La Felicidad	\$26,129.23	\$22,698.90
Maranta	\$30,476.21	\$26,475.20
Mazurén	\$27,480.65	\$23,872.90
Modelia	\$26,425.01	\$22,955.86
Multicentro	\$41,023.17	\$35,637.52
Pablo VI	\$36,128.15	\$31,385.13
Rosales	\$67,016.80	\$57,151.21
Teusaquillo	\$43,766.74	\$38,020.91

\*Analizado con base en los datos de 25,074 inmuebles.

Tabla 3

Vacancia promedio anual por zona entre junio de 2015 y diciembre de 2020

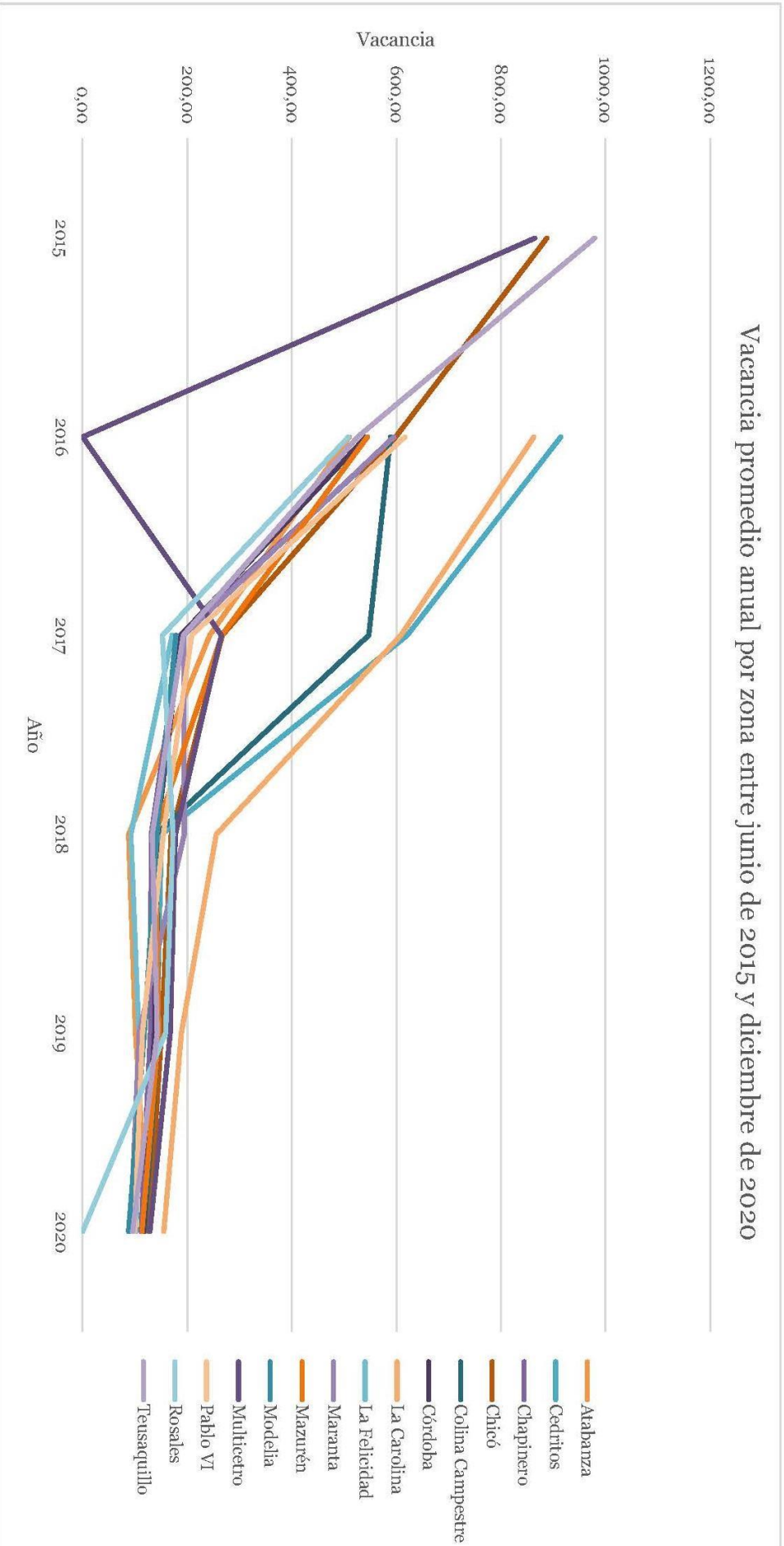


Tabla 4

	Valor venta m <sup>2</sup>	Valor renta m <sup>2</sup>	Rental Rate	Impuesto predial	Otros gastos	Peso costo total sobre flujo	NOI	Ocupación	Rentabilidad por renta	Valorización	Rentabilidad total
Modelia	7.303,455	19.650	3,2%	13%	5%	17,6%	82%	88,2%	2,35%	10,8%	13%
Mazuren	6.395,595	21.176	4,0%	12%	5%	16,6%	83%	85,7%	2,84%	5,4%	8%
Maranta	5.579,346	21.201	4,6%	9%	5%	14,2%	86%	87,4%	3,42%	4,7%	8%
Colina Camp.	7.168,118	21.649	3,6%	14%	5%	18,5%	81%	85,7%	2,52%	4,8%	7%
Atabanza	6.280,184	21.859	4,2%	12%	5%	17,4%	83%	85,7%	2,96%	5,7%	9%
La Felicidad	7.053,666	22.392	3,8%	13%	5%	18,2%	82%	90,4%	2,82%	3,5%	6%
Cedritos	7.022,261	24.194	4,1%	11%	5%	15,8%	84%	85,6%	2,98%	5,1%	8%
Pablo VI	8.745,118	25,445	3,5%	15%	5%	20,2%	80%	87,8%	2,44%	3,7%	6%
Córdoba	7.813,218	26,911	4,1%	11%	5%	16,2%	84%	86,9%	3,01%	5,6%	9%
Teusaquillo	7.136,394	28,139	4,7%	10%	5%	14,6%	85%	87,3%	3,53%	1,2%	5%
La Carolina	8.019,088	28,260	4,2%	15%	5%	19,6%	80%	82,6%	2,81%	3,6%	6%
Mulitcen.	9.371,248	31,036	4,0%	14%	5%	18,7%	81%	82,5%	2,66%	6,3%	9%
Chapinero	8.142,927	31,221	4,6%	10%	5%	14,9%	85%	87,8%	3,44%	2,8%	6%
Rosales	14.063,556	36,970	3,2%	25%	5%	30,1%	70%	83,3%	1,84%	0,9%	3%
Chicó	11.987,753	37,060	3,7%	21%	5%	26,3%	74%	83,0%	2,27%	2,8%	5%





# Instructivo de Inversión

## Guía de apoyo para el colombiano del común

Esta guía hace parte de la tesis titulada “El Sector Inmobiliario: Una alternativa de Inversión Rentable”, presentada a los 19 días del mes de noviembre del año 2021 ante el Colegio de Estudios Superiores Administrativos (CESA) por parte de Jorge Armando Almeira Padilla y Juan Pablo Ramírez Monsalve, estudiantes a graduarse de la carrera de Administración de Empresas.

# ¿Donde encuentro alternativas de inversión?

---



## PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

(Procolombia, 2017)

La organización Procolombia cuenta con una base de datos en la cual le presenta a colombianos y extranjeros las diferentes alternativas que existen en torno a la inversión en el país. A continuación, se presentan las nueve mejores alternativas según esta fuente, junto con sus oportunidades y riesgos, con el objetivo de que el lector pueda decidir si desea asumir el riesgo y darse la oportunidad de recibir una ganancia.

# 1. Agricultura

---



(Pinterest, n.d. )

## Oportunidades

Colombia tiene un clima tropical debido a su cercanía con el Ecuador.

Cuenta con todos los pisos térmicos.

No tiene estaciones.

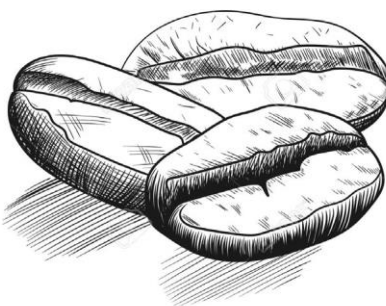
Todo esto quiere decir que se puede cultivar prácticamente cualquier cosa.

## Riesgos

Inundaciones

Sequías

Grupos al margen de la ley.



# 2. Energías

---



(Grupo de Energías de Bogotá, 2019)

## Oportunidades

Gran cantidad de recursos renovables como:

Aire

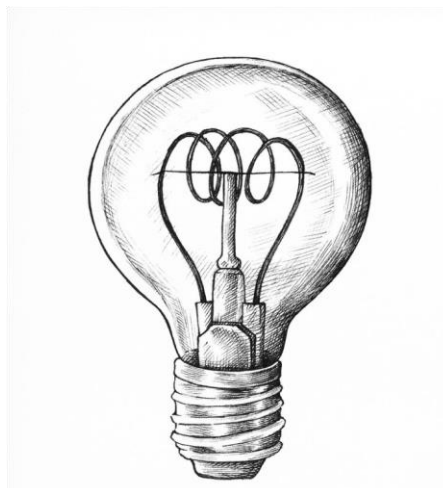
Agua

Sol

## Riesgos

Todos los recursos son finitos o en algún punto escasean.

Colombia no está lista para una



# 3. Capital

---



(Business Partner Magazine, 2019)

## Oportunidades

Buen ambiente macroeconómico

Buen ambiente político

Incentivan inversión extranjera.

## Riesgos

Elecciones pronto.

Precedente de que algunos fondos de capital privado han apoyado la corrupción.





# 4. Infraestructura

---



## Oportunidades

Hay una demanda considerable por parte de la población y el gobierno.

Al contratar con el gobierno y obtener buenos resultados, esto suele generar fidelidad.

(Economipedia, n.d. )

## Riesgos

Requiere una inversión inicial



# 5. Turismo

---



(Kayak, 2021)

## Oportunidades

Aprovechar que día tras día Colombia es un país más popular a nivel turístico.

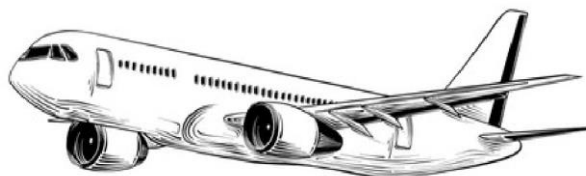
Generar alianzas.

Gran diversidad en torno a los tipos de turismo que existen.

## Riesgos

Requiere una inversión considerable.

De estar localizado en una zona de baja visibilidad, la posibilidad de pérdida es alta.



# 6. **Finca Raíz**

---



(Arquitectura Orlando Florez, 2021)

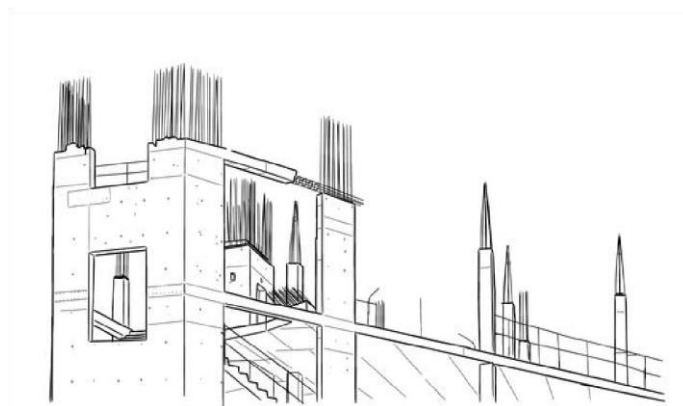
## Oportunidades

Estabilidad y poca volatilidad.

Alta demanda.

## Riesgos

Requieren una inversión media.



# 7. Manufactura

---



(Encolombia, n.d. )

## Oportunidades

Exportaciones de productos locales.

Importación de grandes marcas.

Reducción de costos para compañías externas.

Contratación de mano de obra.

## Riesgos

Requiere una inversión muy grande.





# 8. Salud

---



(Oyague, n.d.)

## Oportunidades

Demanda constante que no varía.

En constante cambio e innovación.

Crecimiento reciente de la clase media en el país.

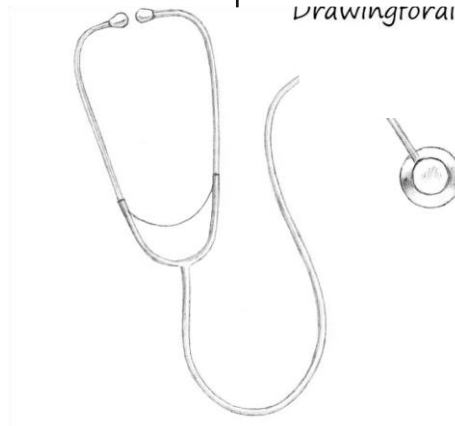
## Riesgos

Un sector altamente burocrático en Colombia.

No funciona igual a ningún otro país.

Requiere una inversión grande.

*Drawingforall.*



# 9. **Tecnología de la información**

---



(Conexión ESAN, 2018)

## Oportunidades

Constante avance.

En pro de la modernidad.

Cada vez más demandadas en el país.

Actualmente, su uso es promocionado por algunos ministerios

## Riesgos

Aún hay algunas poblaciones que no tienen acceso a la tecnología en Colombia.



