

Vivienda, solución integral



Propuesta de una política habitacional integral, con impacto económico y social

El acceso a la vivienda digna y formal depende de la combinación de tres fuentes principales de recursos: ahorro, crédito y subsidio. Los subsidios familiares de vivienda son un instrumento esencial para corregir la distancia entre los ingresos de los hogares y su capacidad de pago de una vivienda, en cuyo precio inciden las altas tasas de interés, el costo de la mano de obra, de los materiales de construcción, de los trámites y licencias, la dificultad para habilitar suelo para desarrollar los proyectos, entre otros factores.

En Colombia, de acuerdo con las cifras del DANE, existen 11,2 millones de hogares no propietarios de vivienda, de los cuales cerca del 70% (7,8 millones de hogares) tienen ingresos inferiores a 2 salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMMLV). En ausencia de subsidios de vivienda, solo aquellos con ingresos cercanos o superiores a \$3,3 millones (1,9 SMMLV) podrían acceder a una vivienda de hasta 90 SMMLV (\$157.500.000), es decir, una vivienda de interés prioritario (VIP). Sin embargo, la oferta de VIP es muy reducida: en 2026, con corte a abril, se iniciaron 2.342 VIP en el país. Este segmento representa el 17% de la oferta de vivienda de interés social (VIS).

En conclusión, 7 de cada 10 hogares no propietarios están excluidos del mercado formal de vivienda en ausencia de subsidios. El acceso podría darse para hogares con ingresos a partir de 2 SMMLV, quienes lograrían el cierre financiero para adquisición de una VIP, las cuales tienen una oferta muy reducida en el mercado. Solo a partir de ingresos de 3 SMMLV los hogares tendrían posibilidad de cierre financiero para adquirir una VIS de 135 SMMLV.

Ahora bien, para adquirir una vivienda de 150 SMMLV (\$262.500.000), que es el precio tope de la VIS en las principales ciudades del país, la barrera es mayor, pues el hogar requiere un ingreso mínimo de 3,3 SMMLV (\$ 5.734.716), en ausencia de subsidios de vivienda.

Los subsidios cumplen una doble función: i) generan inclusión social, al facilitar el pago del precio de la vivienda a los hogares de bajos ingresos que, de otra manera no podrían adquirirla y ii) son una herramienta de reactivación económica efectiva, pues al facilitar las ventas de vivienda formal promueven la iniciación de nuevos proyectos, lo cual moviliza el empleo y la inversión.

Lo anterior es relevante si se tiene en cuenta que, según datos del DANE, hay más de 4 millones de hogares en déficit habitacional. Además, se forman cerca de 232.000 nuevos hogares urbanos al año, de los cuales, se estima que al menos el 80% tiene ingresos de hasta 4 SMMLV. A pesar de lo anterior, se producen menos de 170.000 viviendas formales al año, lo cual muestra una brecha importante entre las viviendas que se producen formalmente y los hogares que demandan vivienda, especialmente VIS.

Al incrementar la producción formal de vivienda, para atender los hogares en déficit habitacional y los que se forman anualmente, se desincentiva la creación de asentamientos informales, se amplía el acceso a servicios públicos e infraestructura, se reduce la pobreza multidimensional y se incentiva el crecimiento económico. Sin embargo, para lograr estos objetivos es necesario recuperar paulatinamente los niveles de iniciaciones que tuvimos en 2021 (210 mil unidades anuales), lo cual implica iniciar la construcción de al menos 800.000 viviendas urbanas (VIS y no VIS) en el cuatrienio 2026 – 2030.

I. Los subsidios como herramienta de asequibilidad o facilidad de pago de la vivienda

Según lo expuesto, para facilitar el acceso a la vivienda, aumentar su producción formal y movilizar el empleo y la inversión, es necesario reactivar los programas de vivienda para hogares de bajos ingresos, y desarrollar instrumentos que mejoren las condiciones de financiación de los hogares jóvenes y de clase media que presentan dificultades para el pago de las cuotas del crédito hipotecario. En consecuencia, se proponen los siguientes programas:

1. Reactivar Mi Casa Ya, más eficiente y con menor costo, como herramienta de inclusión social

Mi Casa Ya demostró ser un programa exitoso, al facilitar el acceso a vivienda nueva formal a más de 350.000 hogares. Bajo el esquema con el cual operó desde 2015 hasta 2022, cerca del 80,8% de los hogares no propietarios con ingresos de hasta 4 SMMLV podía adquirir una VIP, lo cual contrasta con el 23,9% que logra adquirirla en ausencia de subsidios.

Así mismo, Mi Casa Ya permitía que alrededor del 70% de los hogares con ingresos de hasta 4 SMMLV pudiera pagar las cuotas requeridas para la compra de una VIS de hasta 135 SMMLV (\$236.250.000) y el 66,9% lograba acceder a VIS de 150 SMMLV, evidenciando su capacidad para cerrar la brecha entre ingresos de los hogares y precios de la vivienda.

No obstante, la difícil situación del presupuesto nacional hace necesario recuperar lo mejor del programa, con mayor eficiencia en el uso de los recursos públicos, para lo cual se propone:

- Eliminar el Sisbén como criterio de acceso al programa, recuperando la verificación de ingresos a través del sistema financiero, para beneficiar hogares con ingresos de hasta 4 SMMLV.
- Focalizar el programa en vivienda nueva, para maximizar su impacto en la generación de empleo, la reactivación económica y la producción formal de vivienda.
- Eliminar las coberturas a la tasa de interés para quienes reciben el subsidio a la cuota inicial, priorizando este último por su eficiencia para facilitar la asequibilidad a la vivienda.
- Diferenciar el valor del subsidio del Gobierno Nacional, en caso de concurrencia con los de las Cajas de Compensación Familiar (CCF), de manera que los hogares con ingresos de hasta 1,5 SMMLV reciban un mayor valor que aquellos con ingresos de más de 1,5 y hasta 2 SMMLV.
- Reducir al 50% el valor del subsidio para los hogares con ingresos mayores a 3 y de hasta 4 SMMLV, concentrando los recursos en los segmentos con mayores restricciones de acceso a la VIS.

Cada peso del presupuesto público invertido en un programa, con las condiciones indicadas, se multiplicaría por 5,6 pesos que se movilizarían en la economía del país, considerando el valor de las VIS que podrían adquirir los hogares. En todo caso, el impacto del programa dependerá del número de subsidios que se otorguen en el cuatrienio 2026-2030, por lo tanto, la tabla 1 muestra el costo fiscal estimado y el impacto económico de asignar entre 200,000 y 300.000 subsidios del Gobierno Nacional en desarrollo de una segunda fase de Mi Casa Ya.

Tabla 1. Impactos de la segunda fase de Mi Casa Ya, con un esquema optimizado

Población objetivo	Beneficiarios	Inversión pública	Empleo generado	Multiplicador de inversión	Inversión promovida
Hogares con ingresos de hasta 4 SMMLV	300.000 hogares	\$11 billones	1.050.000 empleos	5.6	\$61,6 billones
	250.000 hogares	\$9,3 billones	875.000 empleos		\$52,1 billones
	200.000 hogares	\$7,3 billones	700.000 empleos		\$40,8 billones

Las modificaciones propuestas implicarían una reducción aproximada del 40% del costo del programa, en relación al esquema de Mi Casa Ya que se implementó entre 2015 y 2022. Si el Gobierno Nacional dispusiera recursos para asignar 300.000 subsidios, se lograría generar más de 1 millón de empleos en el sector de la construcción y se promovería una inversión total de más de \$60 billones.

2. Otorgar coberturas a la tasa, para facilitar el pago de los créditos a quienes adquieren VIS

Para los hogares que buscan acceder a una VIS nueva y cuentan con ingresos de hasta 5 SMMLV se propone retomar un esquema que facilite el pago de los créditos, a través de coberturas a la tasa de interés. Los hogares recibirían un aporte mensual fijo del Gobierno Nacional, de \$500.000 mensuales durante 7 años, lo cual beneficiaría en mayor proporción a los hogares que adquieran una vivienda de menor valor, optimizando la progresividad del instrumento.

Este instrumento mejoraría las condiciones de acceso a la vivienda para hogares que cuentan con un ahorro previo y no requieren el subsidio a la cuota inicial, pero enfrentan dificultades para el pago de la cuota mensual del crédito o leasing, en un contexto de tasas de interés elevadas.

La tabla 2 muestra el costo fiscal estimado y el impacto de otorgar entre 40.000 y 60.000 coberturas a la tasa para VIS nueva en el período 2026-2030, teniendo en cuenta que este programa tendría un multiplicador de la inversión cercano a 5,7 pesos por cada peso aportado por el Gobierno Nacional.

Tabla 2. Impactos de retomar un programa de coberturas a la tasa para VIS

Población objetivo	Beneficiarios	Inversión pública	Empleo generado	Multiplicador de inversión	Inversión promovida
Hogares con ingresos de hasta 5 SMMLV	60.000 hogares	\$900 mil millones (4 años) / \$2,5 bn total	210.000 empleos	5.7	\$14.25 billones
	50.000 hogares	\$750 mil millones (4 años) / \$2,1 bn total	175.000 empleos		\$11,97 billones
	40.000 hogares	\$600 mil millones (4 años) / \$1,7 bn total	140.000 empleos		\$9,69 billones

El otorgamiento de 60.000 coberturas a la tasa para VIS implicaría una inversión pública estimada de \$900 mil millones en el cuatrienio y cerca de \$2,5 billones en 7 años. Se estima que generaría aproximadamente 210.000 empleos y promovería una inversión de más de \$14 billones en el sector.

3. Incentivos a la vivienda para jóvenes y para la clase media del país

En los últimos dos años, el sector vivienda ha registrado uno de los peores desempeños en dos décadas, excluyendo la pandemia. La participación de la construcción de edificaciones en el PIB se redujo del 4% en 2016 al 2% en 2025, mientras que la inversión en vivienda cayó de niveles cercanos al 5% del PIB a apenas 2,9%. En el mismo periodo, el sector experimentó una contracción significativa: las ventas de vivienda han caído cerca

de 45%, los lanzamientos más de 50% y los inicios de obra alrededor de 40%, retornando a niveles observados hace más de una década. Esta dinámica ha derivado en la pérdida de aproximadamente 16.000 empleos formales mensuales en la construcción.

En este contexto, se propone retomar las coberturas a la tasa de interés para vivienda No VIS, las cuales, en el pasado, han logrado incrementos significativos en iniciaciones de vivienda, ventas y empleo en el sector. En particular, se propone facilitar la financiación viviendas de hasta 335 SMMLV (aprox. \$586 millones), con el propósito de incentivar la compra de vivienda por parte de población joven y, en general, en beneficio de la clase media del país.

El incentivo consistiría en la entrega de una cobertura a la tasa de \$400.000 mensuales, durante los primeros 7 años del crédito o leasing, con el fin de reducir la carga financiera de los hogares y estimular la demanda. Se otorgarían 40.000 coberturas a partir del 2027, para maximizar su efecto contracíclico y acelerar la recuperación del sector. Este enfoque permitiría dinamizar la salida a oferta de nuevos proyectos, especialmente en segmentos donde la decisión de compra es altamente sensible al costo del crédito, contribuyendo a estabilizar la actividad edificadora.

Este programa implicaría una inversión pública estimada de \$672 mil millones en el cuatrienio y cerca de \$1,5 billones en 7 años. Se estima que generaría cerca de 140.000 empleos y tendría un multiplicador de la inversión cercano a 13 pesos en actividad económica, por cada peso invertido por el Gobierno Nacional. Los resultados se muestran en la Tabla 3.

Tabla 3. Impacto de un programa de vivienda para jóvenes y clase media

Población objetivo	Beneficiarios	Inversión pública	Empleo generado	Multiplicador de inversión	Inversión promovida
Sin límite de ingreso	40.000 hogares	\$672 mil millones (4 años) / \$1,5 bn total	140.000 empleos	13	\$19.5 billones

4. Programas para atención diferencial a población vulnerable y a población rural

Es importante considerar, en el diseño de una política habitacional, a los hogares que tienen condiciones especiales de vulnerabilidad, como la población víctima del conflicto armado interno, los afectados por desastres, calamidades y emergencias, entre otros. Estos hogares presentan grandes dificultades de ahorro y acceso al crédito, por lo tanto, para ellos se requerirían subsidios e instrumentos diferenciales. Se proponen los siguientes:

- a) **Subsidios diferenciales para población vulnerable**, los cuales podrían ser iguales o superiores al 80% del valor de una VIP, para beneficiar hogares con ingresos inferiores a 1 SMMLV, con condiciones especiales de vulnerabilidad o discapacidad. Estos subsidios deberían dirigirse a beneficiar hogares ubicados en los municipios más afectados por la pobreza y el conflicto armado interno, como es el caso de los denominados PDET (Programas de Desarrollo con Enfoque Territorial), ZOMAC (Zonas más afectadas por el conflicto armado) y/o CIPRUNNA (Comisión Intersectorial para la prevención del reclutamiento),
- b) **Subsidios de arrendamiento temporal**: en los cuales se prioricen las mujeres cabeza de hogar, los adultos mayores y otros con integrantes en condición de vulnerabilidad o discapacidad, que no tengan posibilidades de acceso al crédito y, por lo tanto, no tengan posibilidades de adquisición de una vivienda digna.

De otro lado, se propone fortalecer los subsidios de arrendamiento que se otorgan a través de las Cajas de Compensación Familiar (CCF), incorporando: (i) acompañamiento en educación financiera y (ii) el reconocimiento del pago de arriendo como evidencia de capacidad de pago en la evaluación crediticia.

Las mentorías integrales y de largo plazo que ofrecen algunas CCF facilitan el acceso a la vivienda, al incidir en el adecuado comportamiento financiero futuro de los hogares. Es indispensable promover el desarrollo de capacidades financieras de las familias, para lo cual las CCF cuentan con un conocimiento profundo de su población afiliada, que les permite, más allá de enseñarles a ahorrar o evaluar su capacidad de endeudamiento, implementar un modelo integral de acompañamiento para el acceso a vivienda, para entregar al sistema financiero familias mejor preparadas, con mayor capacidad para cumplir sus compromisos crediticios de forma informada y sostenible.

- c) **Subsidios para el acceso a la vivienda rural**: con el objetivo de atender el déficit de vivienda rural, que asciende a 2,4 millones de hogares, es necesario crear instrumentos que permitan el desarrollo de núcleos de vivienda formal, mediante el otorgamiento de subsidios diferenciales y que permitan la ejecución de proyectos que tengan en cuenta las condiciones particulares de esta clase de suelo.

II. Medidas para promover el acceso a la financiación de vivienda

El buen desempeño del ahorro y del crédito es esencial para el funcionamiento del mercado de vivienda, sin embargo, actualmente, ambos indicadores muestran deterioro. Mientras el ahorro como porcentaje del PIB en Colombia es del 12%, en Latinoamérica es en promedio 18% y a nivel mundial 26%. El ahorro constituye la base de la inversión productiva, por lo que bajos niveles de ahorro implican bajos niveles de inversión.

Para 2024 la inversión como porcentaje del PIB en Colombia se ubicó en niveles mínimos (11%), por debajo del promedio de Latinoamérica (17%) y del promedio mundial (25%). Cuando el ahorro interno no es suficiente, el crecimiento económico depende del endeudamiento público o de la entrada de capital externo, lo cual se traduce en mayor volatilidad. Fortalecer el ahorro no solo es relevante para la adecuada operación del mercado vivienda, sino para la estabilidad macroeconómica.

Por el lado del crédito hipotecario, la principal limitación para el acceso a la financiación proviene, del costo del crédito hipotecario, reflejado en las tasas de interés. En Colombia, la tasa para adquisición de vivienda se ubicó en 12% efectivo anual (marzo de 2026), frente a niveles de 6% a 8% en Panamá, 7,5% en Ecuador, 7,6% en Costa Rica y alrededor de 6% en Estados Unidos, lo que implica un mayor costo por cada peso prestado.

Si bien el costo del crédito responde en gran medida a factores ajenos al sistema financiero (ej. inflación elevada, nivel y costo de la deuda del Gobierno Nacional), se pueden adoptar medidas de política pública que amplíen el acceso de los hogares al crédito hipotecario y dinamicen la inversión en vivienda, como las que se proponen a continuación.

1. Incentivos al ahorro destinado a vivienda, a través de las cuentas AFC

Las cuentas de Ahorro para el Fomento a la Construcción (AFC) promueven el ahorro destinado a la adquisición de vivienda. Su atractivo original radicaba en un incentivo tributario claro: los recursos depositados no hacían parte de la base gravable del impuesto sobre la renta, lo que convertía el ahorro en un beneficio directo para los hogares. Sin embargo, el incentivo fue modificado y los aportes a las cuentas AFC pasaron a tratarse como rentas exentas, sujetas a límites individuales y globales (estos últimos, en conjunto con las demás rentas exentas y deducciones). Esto eliminó su autonomía y redujo significativamente su capacidad para promover el ahorro de largo plazo.

Aunque los saldos agregados en AFC se mantienen en niveles relevantes, su valor no refleja una dinámica de ahorro, sino una alta rotación de recursos. Una parte importante de los usuarios utiliza las cuentas AFC para realizar depósitos temporales para el pago de los créditos hipotecarios y los retira en el corto plazo. Esto indica que el instrumento ha dejado de cumplir su función original de promover el ahorro y se ha convertido en un instrumento de pago con un incentivo tributario.

Considerando que la inversión en vivienda se encuentra en sus niveles más bajos desde 2005, la reactivación de un instrumento que impulsa la demanda de vivienda tiene un potencial importante. Sin embargo, para que retomen su objetivo, se propone que los recursos depositados en las cuentas AFC, siempre que no excedan del 30% del ingreso laboral o tributario del año, mantengan su condición de renta exenta durante los primeros 12 meses y que aquellos que se consignen a partir del mes 13, con el mismo límite mencionado, se

regulen nuevamente como ingresos no constitutivos de renta, retomando el beneficio para quienes ahorren para la adquisición de vivienda en el mediano y largo plazo.

Con esta propuesta, un hogar con ingresos mensuales de \$5 millones que ahorre \$1 millón mensual en una cuenta AFC podría reducir su base gravable en \$12 millones al año. Si los recursos se consideran ingresos no constitutivos de renta después de 12 meses de aportes a la cuenta, el incentivo se traduciría en un ahorro tributario de entre \$2,4 y \$3 millones anuales.

2. Instrumentos para reducir las tasas de interés de los créditos de vivienda verde

Considerando el contexto de altas tasas de interés, se proponen los siguientes instrumentos:

- a) Tasa compensada, para financiar la construcción y adquisición de vivienda con certificados verdes:** Las líneas de redescuento con tasa compensada permiten que un banco de segundo piso, como Findeter, financie a los intermediarios financieros a una tasa más baja, para que estos, a su vez, otorguen créditos en mejores condiciones a los hogares y constructores. Esto permite reducir la tasa de interés del crédito sin requerir subsidios, dado que los recursos son reembolsables.

Entre 2024 y 2025 Findeter destinó cerca de \$2 billones a este instrumento, para otorgar una tasa compensada a los créditos de construcción y adquisición de VIS. Por lo tanto, se propone reactivar estas líneas y focalizarlas en la financiación de VIS con certificados de sostenibilidad ambiental, que acrediten estándares adicionales a los mínimos obligatorios. De esta manera, se facilitaría el acceso al crédito a la vez que se promueve la transición hacia viviendas más eficientes.

El impacto de este mecanismo es directo sobre el costo del financiamiento, pues la reducción de un punto porcentual en la tasa de interés hipotecaria puede disminuir la cuota mensual en aproximadamente \$70.000 mensuales para un crédito de \$100 millones con plazo de 20 años. Esta reducción impacta de manera positiva la capacidad de pago y el acceso al crédito de los hogares. En el caso de un crédito para la adquisición de una VIS de 135 SMMLV, reducir 1 punto porcentual la tasa de interés habilita a 271.255 potenciales compradores de vivienda que actualmente no son propietarios.

- b) Incentivo tributario para la financiación de vivienda con certificados verdes:** Para promover la financiación de vivienda con certificados de sostenibilidad ambiental, se propone extender de 5 a 10 años el incentivo tributario aplicable a los rendimientos financieros de los créditos destinados a la adquisición de VIS nueva con estándares adicionales a los mínimos obligatorios.

En un crédito de \$100 millones a 20 años, la ampliación del beneficio podría generar un incentivo suficiente para reducir la tasa de interés en cerca de 0,9 puntos porcentuales al consumidor, o un alivio cercano a los \$60 mil mensuales para el hogar.

3. Incentivo tributario para quienes adquieren vivienda a través de crédito o leasing

Los hogares que financian la compra de vivienda pueden descontar del impuesto sobre la renta los intereses pagados en su crédito hipotecario, lo que reduce el costo efectivo del financiamiento. Sin embargo, este beneficio perdió efectividad desde 2022, cuando se estableció, además del límite individual, uno global a las deducciones y rentas exentas. Esto reduce o elimina su impacto real para muchos hogares.

Se propone restablecer la efectividad de este incentivo, excluyendo los intereses de créditos de vivienda y leasing habitacional del límite global de deducciones (manteniendo su límite individual actual), de manera que el beneficio vuelva a operar de forma directa y predecible.

Una persona con un ingreso de \$5 millones, con un crédito de \$100 millones a una tasa del 10% puede pagar cerca de \$9 millones anuales en intereses en los primeros años del crédito. Aplicando el incentivo propuesto, con una tasa efectiva de tributación del 20%–25%, esto representaría un ahorro cercano a \$2 a \$2,5 millones anuales, equivalente a una reducción de aproximadamente \$170.000 a \$210.000 mensuales en el costo efectivo del crédito.

4. Flexibilizar el monto de los créditos para VIS

La regulación vigente establece que las entidades financieras podrán otorgar créditos de hasta el 80% del valor de una vivienda de interés social, lo cual implica que los hogares deben tener ahorro y/o subsidios que cubran el 20% restante, sin embargo, en ausencia de subsidios familiares de vivienda, los hogares sin capacidad de ahorro no logran cubrir ese porcentaje. En consecuencia, se propone incrementar ese límite (denominado LTV) al 90 o 100% del valor de la VIS.

El riesgo adicional que se generaría para el sector financiero, con esta propuesta, podría cubrirse con una garantía del Fondo Nacional de Garantías (FNG) o un producto similar, que sería obligatoria para los créditos que financien más del 80% del valor de la VIS, de esta manera, los hogares adquirentes de VIS reducirían la necesidad de ahorro, sin que se genere un riesgo descontrolado para el sector financiero.

5. Facilidades para el otorgamiento de créditos de mejoramiento de VIS

El acceso al crédito de mejoramiento de vivienda es limitado, principalmente por la exigencia de una garantía hipotecaria, que implica que la vivienda respalde el pago del crédito. Este requisito encarece el acceso al crédito por los costos notariales y de registro de la garantía y excluye a los hogares que no cuentan con título de propiedad.

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) cuenta con un instrumento que permite reemplazar la garantía hipotecaria en los créditos de mejoramiento de VIS, cubriendo hasta el 90% del saldo de la deuda, por lo tanto, se propone impulsar este mecanismo para que se otorguen al menos 100.000 garantías para créditos de mejoramiento.

Al reemplazar la garantía hipotecaria se reducirían costos de entre \$1 a \$2 millones por hogar, además de disminuir el tiempo para el desembolso del crédito y permitir el acceso a hogares poseedores. Adicionalmente, al tratarse de créditos de bajo monto (en promedio \$14 millones), este esquema permite ampliar la cobertura del crédito de mejoramiento con un costo fiscal bajo, que en todo caso solo sería efectivo en caso de no pago por parte del hogar.

Esta propuesta es mucho más eficiente para la reducción del déficit cualitativo que los subsidios de mejoramiento de vivienda, los cuales pueden tener, incluso, un valor superior al de los subsidios de adquisición de vivienda nueva, y su operación logística es mucho más compleja.

6. Reducción de obstáculos regulatorios a la financiación de vivienda

Para profundizar el acceso al crédito para la construcción y adquisición de vivienda, se propone:

- Permitir el otorgamiento del crédito constructor en modalidades diferentes a UVR y pesos.
- Autorizar planes de pago del crédito adaptables a hogares con ingresos variables, de manera que las cuotas se puedan pagar en periodos trimestrales, semestrales, entre otros.
- Ajustar gradualmente las provisiones exigidas a las entidades financieras, de forma que reflejen el riesgo real de los créditos, pero permitan liberar recursos para nuevas operaciones.

Tabla 4. Resumen de propuestas para facilitar el acceso a la financiación de vivienda

Programa	Población objetivo	Beneficiarios	Inversión pública
AFC (ahorro para vivienda)	Pérdida de incentivos al ahorro de largo plazo para vivienda	Convertir en ingreso no constitutivo de renta, los recursos en cuentas AFC que no excedan del 30% del ingreso laboral o tributario del año, después de 12 meses de ahorro.	\$2,4 – \$3 millones/año en ahorro tributario para el hogar
Tasa compensada para VIS nueva verde	Altas tasas de interés	Crédito más barato vía Findeter u otros bancos de segundo piso	Reduce \$65 – \$70 mil/mes por cada \$100M del crédito (por cada punto de tasa)
Incentivo tributario VIS verde	Promover la financiación de vivienda sostenible	Extender beneficio de 5 a 10 años	Reduce 0,9 pp de la tasa - \$60 mil/mes por \$100M en crédito
Incentivo a los intereses hipotecarios	Incentivo diluido por límites de la regulación tributaria	Excluir del límite global de las deducciones y rentas exentas	\$170 – \$210 mil/mes de ahorro
Flexibilizar el monto de los créditos VIS	Límite regulatorio que permite financiar hasta el 80% de la VIS	Garantías que amparen el riesgo adicional cuando el LTV de los créditos VIS supere el 80%	Reduce a menos del 20% el ahorro requerido por el deudor.
Mejoramiento de vivienda	Sustituye la garantía hipotecaria, reduciendo costos y facilitando el crédito a los poseedores.	Sustituir la garantía hipotecaria por garantía del Estado, a través del FNG	Reduce \$1–\$2 millones en costos del crédito, logrando mayor inclusión
Otras medidas (operativas)	Rigidez, costos y riesgo del sistema	Flexibilización, digitalización, ajuste a las provisiones	Reduce costos, tiempos y tasas de interés.

III. Nuevos modelos de negocio para el sector de la vivienda

Considerando las necesidades actuales de los hogares, analizamos dos modelos de negocio relevantes: el arrendamiento especializado de vivienda y la compra de vivienda por parte de población no residente en el país. A continuación, se incorporan las propuestas para cada uno de ellos.

1. Marco regulatorio para la promoción del arrendamiento especializado

En Colombia, la proporción de hogares arrendatarios pasó de representar el 32% en 2008 a más del 40% en 2024. Se espera que en los próximos años esta modalidad sea la preponderante en el mercado. Sin embargo, la oferta de vivienda en arriendo sigue siendo altamente dispersa, informal y poco profesionalizada. En la práctica, el mercado está dominado por hogares que compran vivienda para arrendar, lo que limita la calidad, la estabilidad contractual y la seguridad jurídica para los arrendatarios.

Esta situación tiene implicaciones sociales relevantes. Para millones de hogares, especialmente jóvenes, trabajadores informales o población en transición laboral, el arriendo no es una elección temporal sino una condición permanente. Sin embargo, la falta de una oferta institucional de vivienda en arriendo limita el acceso a soluciones habitacionales adecuadas, bien ubicadas y con estándares de calidad homogéneos, profundizando brechas en las condiciones de vida urbana.

En Chile, por ejemplo, el modelo de Multifamily, que se refiere a proyectos de vivienda construidos específicamente para ser alquilados, contaba con cerca de 38.981 unidades operativas en 2024, consolidándose como un segmento relevante del mercado inmobiliario. Estos proyectos ofrecen una gestión profesional, estándares homogéneos de calidad y una alternativa estable para los inversionistas.

En contraste, en Colombia actualmente existen apenas 2.193 unidades destinados al arrendamiento especializado, en un mercado potencial que, por tamaño poblacional y demanda, podría ser más de 2,6 veces el chileno. Esta brecha evidencia una oportunidad significativa de crecimiento, condicionada principalmente por la existencia de un marco regulatorio que permita la estructuración, financiación y operación de este tipo de proyectos a escala. Las propuestas para promoverlos se resumen a continuación:

- a) **Crear el arrendamiento especializado como clasificación del arrendamiento de vivienda urbana.** Esto permitirá regular las particularidades de este modelo, para diferenciarlo del arrendamiento tradicional disperso y del contrato de hospedaje propio de la vivienda de uso turístico.
- b) **Definir un mecanismo de valoración catastral de las viviendas** en proyectos con propietario único, permitiendo establecer si califican como VIS, de manera que puedan acceder a los incentivos correspondientes, aun cuando no sean unidades desenglobadas.

- c) Eliminar obstáculos regulatorios** para permitir los depósitos en dinero en lugar de los codeudores, y mayor flexibilidad en la fijación y ajuste de los cánones de arrendamiento, según condiciones de mercado.
- d) Hacer opcional el sometimiento al régimen de propiedad horizontal**, permitiendo que los proyectos con propietario único y administración especializada adopten un reglamento privado de operación, que defina las condiciones de funcionamiento del proyecto.
- e) Crear incentivos tributarios para fomentar la estructuración, financiación, construcción y alquiler de los proyectos.** Se proponen los siguientes:
- Fomento a la inversión: Crear un incentivo en materia del impuesto sobre la renta por los ingresos que se perciban por los cánones de arrendamiento, durante 10 años desde la ocupación del proyecto. El plazo del incentivo se incrementaría a 15 años para proyectos de renovación urbana o cuando tengan un certificado de cumplimiento de criterios de sostenibilidad ambiental.
 - Fomento a la financiación: Crear una exención a los rendimientos de las operaciones de financiación de los proyectos, por 10 años desde el desembolso del crédito o inicio del leasing, para fomentar los instrumentos que financien el modelo a largo plazo.
 - Fomento a la construcción: Permitir la devolución del 50% del IVA pagado por los materiales para la construcción de un proyecto de arrendamiento especializado de VIS y no VIS.
- f) Recomendar que las entidades territoriales** establezcan incentivos urbanísticos y tributarios para el desarrollo de proyectos de arrendamiento especializado de vivienda en su jurisdicción.
- g) Promover el arrendamiento especializado de VIS**, mediante subsidios al arriendo, el otorgamiento de garantías a los arrendatarios y esquemas de apoyo al arrendador, con límites en el canon.

Tabla 5. Resumen de propuestas para la promoción del arrendamiento especializado

Propuesta	Problema que resuelve	Instrumento	Impacto esperado
Nueva clasificación de arrendamiento	Falta de marco legal para proyectos de arrendamiento institucional.	Reconocimiento jurídico de las particularidades del modelo	Facilita el desarrollo de oferta formal de arriendo especializado.
Mecanismo de valoración de unidades	Dificultad para clasificar como VIS unidades habitacionales no desenglobadas	Regla de valoración catastral de unidades habitacionales	Acceso a incentivos y beneficios aplicables a la VIS
Eliminación de barreras regulatorias	Rigidez en los contratos de arrendamiento	Depósitos en dinero, flexibilidad en valor de los cánones	Promoción y generación de acceso al mercado
Reglamentos privados de operación	Sometimiento opcional al régimen de propiedad horizontal.	Permitirla aprobación de reglamentos privados de operación de los proyectos	Régimen de administración adaptado a las condiciones del proyecto.
Incentivos tributarios	Baja rentabilidad del modelo	Beneficios en renta, financiación, IVA y en tributos departamentales y locales.	Mayor inversión institucional en arriendo
Arrendamiento especializado VIS	Falta de oferta formal de alquiler para hogares de bajos ingresos.	Subsidios, garantías, apoyo al arrendador	Acceso a vivienda digna en renta.

2. Marco regulatorio para promover la internacionalización de la vivienda

Colombia cuenta con una oportunidad significativa en la internacionalización del mercado de vivienda. Se estima que cerca de 5 millones de colombianos residen en el exterior, y el país recibió más de US\$13.000 millones en remesas en 2025, recursos que han crecido de manera sostenida en la última década. No obstante, la mayor parte de estos flujos se destina al consumo corriente, y se estima que menos del 10% se orienta a la inversión en vivienda.

Para facilitar la compra de vivienda por parte de colombianos en el exterior y población extranjera es necesario generar incentivos que permitan incrementar la entrada formal de recursos al país y que estos se canalicen hacia la inversión en vivienda, por lo tanto, se proponen los siguientes:

- **Exclusión de la residencia fiscal:** No tendrían la calidad de residente fiscal en Colombia los nacionales residentes en el exterior que adquieran un único inmueble nuevo destinado a vivienda en Colombia, aunque represente más del 50% de sus activos totales.

- **Beneficio por reinversión de los recursos:** En Colombia, la enajenación de vivienda implica el pago del impuesto sobre la renta o de su complementario a las ganancias ocasionales, según corresponda, cuando la transferencia del dominio genera una utilidad. Esto puede desincentivar a las personas naturales que estarían dispuestas a adquirir una vivienda en el país, si pueden venderla en el futuro para realizar otras inversiones. En consecuencia, se propone que la utilidad que genere la enajenación de la primera vivienda nueva, adquirida con recursos provenientes del exterior, debidamente registrada cambiariamente, no sea constitutiva de renta ni ganancia ocasional, siempre que los recursos se mantengan y se reinviertan en el país, dentro de un plazo de 2 años.
- **Incentivo temporal para el alquiler de las viviendas:** Se propone que, durante 3 años a partir de la adquisición de la vivienda por parte de un extranjero o colombiano residente en el exterior, los ingresos por concepto de cánones de arrendamiento no sean constitutivos de renta.
- **Exclusión en el impuesto al patrimonio:** Se propone que las personas naturales puedan excluir de la base gravable del impuesto parte del valor de una vivienda de su propiedad, aun cuando no habiten en ella, para incluir en el incentivo existente a los extranjeros y colombianos en el exterior.
- **Exención al impuesto de timbre nacional:** El impuesto documental asociado a las escrituras de enajenación de viviendas cuyo valor exceda cerca de \$1000 millones en 2026 es un desincentivo a la inversión, por lo tanto, se propone una exención del tributo en la primera adquisición de viviendas que superen ese valor, cuando se adquiera con capital proveniente del exterior, debidamente registrado como inversión extranjera directa.
- **Recomendar a las entidades territoriales la creación de incentivos** a los impuestos a la propiedad inmueble, el registro de la transferencia de dominio y la constitución de hipotecas, cuando los inmuebles se adquieran con recursos provenientes del exterior, debidamente registrados como inversión extranjera directa.

Para los financiadores y gestores, se proponen los siguientes incentivos tributarios:

- **Incentivo para la financiación de vivienda nueva:** Un incentivo de 5 años a los rendimientos generados por el otorgamiento de créditos para la adquisición de vivienda nueva, que serán pagados con capital proveniente del exterior, registrado como inversión extranjera directa.
- **Incentivos al corretaje inmobiliario en el exterior:** Las ventas de inmuebles en Colombia, a residentes en el exterior, suelen requerir los servicios de un corredor o agente inmobiliario en el exterior, que recibe una comisión, pero no factura el IVA, por lo tanto, este tributo lo asume el vendedor de las viviendas, convirtiéndose en un mayor valor

del gasto. En consecuencia, se propone excluir del IVA el servicio de corretaje prestado en el exterior, para la venta de inmuebles en Colombia, así como reducir la tarifa de retención en la fuente para estos servicios.

- **Devolución de IVA:** Permitir la devolución del IVA pagado por los materiales para la construcción de viviendas que se enajenen a extranjeros o colombianos residentes en el exterior.

Tabla 6. Resumen de propuestas para la internacionalización del mercado de vivienda

Propuesta	Problema que resuelve	Instrumento	Impacto esperado
Tratamiento de residencia fiscal	Desincentivo por implicaciones tributarias al tener patrimonio mayoritariamente ubicado en territorio nacional	La compra de una vivienda no genera residencia fiscal.	Mayor inversión de colombianos en el exterior
Incentivo a la reinversión	Impuesto por ganancia ocasional desincentiva compra/venta	Exención condicionada a inversión debidamente registrada y reinversión en el país.	Mayor rotación e inversión en vivienda
Incentivo al alquiler	Baja rentabilidad inicial	Exención de 3 años en la renta derivada del alquiler	Incentiva compra como inversión, para alquiler
Ajuste en impuesto al patrimonio	Carga fiscal para viviendas no habitadas por su propietario	Exclusión parcial en la base gravable del impuesto.	Reduce costo de inversión en vivienda.
Exención de impuesto de timbre	Altos costos de acceso a la vivienda.	Eliminación del impuesto en primera compra de no residentes, cuando se realice con capital proveniente del exterior cuya inversión este debidamente registrada cambiariamente.	Promueve la inversión en vivienda
Incentivo a la financiación	Dificultades en el crédito para residentes en el exterior	Beneficio a rendimientos financieros	Mayor oferta de crédito para compradores en el exterior.
Incentivos al corretaje internacional	Sobrecostos en transacciones con compradores en el exterior	Eliminar IVA en servicios en el exterior y generar menos retención en la fuente	Reduce costos en la gestión de negocios de compraventa
Devolución de IVA en construcción	Compensar los costos adicionales de la venta en el exterior.	Devolución de IVA materiales	Promueve la venta de vivienda nueva a residentes en el exterior.

IV. Ciudades ordenadas y sostenibles

Colombia ha experimentado un proceso acelerado de urbanización. Mientras en 1951 el 39% de la población vivía en centros urbanos, hoy la cifra asciende al 77%, y se proyecta que para 2050 el número de residentes en ciudades alcance los 52,6 millones (86% de la población). Este crecimiento no será homogéneo, sino que se concentrará en un número reducido municipios, aumentando la presión sobre el suelo, la infraestructura y los servicios urbanos.

En las últimas décadas, el crecimiento urbano del país se ha caracterizado por una baja capacidad de planificación, lo que ha derivado en un desarrollo fragmentado e informal. Cerca del 50% del crecimiento urbano en los últimos 30 años se ha producido por fuera de los procesos formales, y alrededor del 20% de la población urbana se ubica en asentamientos informales con condiciones precarias de habitabilidad.

La combinación de mayor urbanización, reducción en el tamaño de los hogares y limitaciones en la oferta de suelo urbanizable hace prever un escenario de escasez creciente de suelo, aumento en los precios de la vivienda y expansión informal, si no se adoptan medidas estructurales.

Hoy, los instrumentos de planificación territorial no están respondiendo al desafío. Para 2023, cerca del 80% de los municipios del país operaba con un Plan de Ordenamiento Territorial (POT) desactualizado, enfrentando, además, limitaciones técnicas, institucionales y financieras para su actualización e implementación lo cual, sumado a la existencia de múltiples instrumentos de planeación desarticulados, ha generado incertidumbre normativa y dificultades para ejecutar proyectos urbanos de largo plazo.¹

Aunque las ciudades necesitan suelo para crecer de manera ordenada, convertirlo en vivienda no es sencillo. Muchas zonas con potencial de desarrollo están fragmentadas en varios propietarios, por lo que cualquier proyecto requiere acuerdos difíciles y demorados. A esto se suman restricciones ambientales, y falta de infraestructura vial y de servicios públicos. Como resultado, se reduce la oferta de suelo formal, aumentan los costos de la vivienda y se incrementan los asentamientos informales. La renovación urbana puede contribuir a mitigar estas presiones mediante un uso más eficiente del suelo ya urbanizado. Sin embargo, estos proyectos enfrentan restricciones asociadas a trámites complejos, elevados costos iniciales, largos horizontes de retorno y dificultades para integrar y gestionar múltiples predios.

Finalmente, la baja productividad del sector de la construcción, asociada a la complejidad regulatoria, la multiplicidad de trámites y la incertidumbre normativa, limita la capacidad del sistema para responder de manera oportuna a la demanda habitacional. En consecuencia, se propone lo siguiente:

¹ Se estima que existen al menos 72 instrumentos de planeación formulados e implementados por distintos sectores administrativos

1. Facilitar la habilitación de suelo para el desarrollo urbano

La principal barrera para habilitar suelo urbanizable es la dificultad para financiar la infraestructura necesaria, como vías, redes de servicios públicos y espacio público. En la práctica, muchos proyectos no avanzan porque estas obras dependen de recursos públicos que no se ejecutan oportunamente. Aunque existen mecanismos para distribuir los costos de la urbanización entre el Estado, los propietarios y los desarrolladores, estos no han sido suficientes para garantizar la provisión de infraestructura, lo que limita la oferta de suelo formal y encarece la vivienda. Para abordar el problema se requiere:

- **Ampliar la facultad legal para la financiación privada de cargas**, permitiendo que los desarrolladores financien infraestructura de mayor escala, como la red vial principal, más allá de la infraestructura básica de servicios públicos.
- **Reglamentar la financiación excepcional privada de cargas generales en materia de servicios públicos**, definiendo las condiciones bajo las cuales los particulares pueden financiar infraestructura urbana, los riesgos que asume el urbanizador, las reglas para su gestión y las responsabilidades que asumen municipios, empresas prestadoras y desarrolladores, con el fin de destrabar proyectos que hoy se retrasan o no avanzan por falta de infraestructura.

2. Promover la renovación urbana de las ciudades

Los proyectos de renovación urbana además de generar nuevo suelo permiten recuperar áreas deterioradas de las ciudades y mejorar la calidad de vida de sus habitantes, pero su desarrollo enfrenta barreras asociadas a procesos jurídicos rígidos y complejos para la adquisición de predios y la compensación a los propietarios, lo que genera demoras e incertidumbre. Por ello, se requiere un marco normativo más simple y eficiente para la gestión del suelo, que garantice la propiedad privada, la seguridad jurídica y los derechos de los residentes, e incorpore incentivos acordes con la alta carga urbanística, financiera y de gestión de estos proyectos. Algunas propuestas son:

- **Incentivo tributario para proyectos de renovación urbana.** Los proyectos de renovación urbana enfrentan mayores costos y riesgos que otros desarrollos, principalmente por la gestión predial (múltiples propietarios), los tiempos prolongados de estructuración, la incertidumbre jurídica en la adquisición de predios y mayores cargas urbanísticas. Estos factores dificultan la viabilidad de desarrollos. En consecuencia, se propone establecer un incentivo tributario a la renta generada en la utilidad por la enajenación de predios destinados a estos proyectos, incluso cuando incluyan vivienda no VIS u otros usos.

- **Incentivos urbanísticos para la renovación urbana.** Con el objetivo de facilitar la estructuración de los proyectos que promueven la recuperación sostenible de sectores estratégicos de la ciudad consolidada, las administraciones municipales padrán generar incentivos urbanísticos para el desarrollo de programas y proyectos de renovación urbana y el reúso de edificaciones, a través de la aplicación de excepciones a las normas urbanísticas establecidas en los POT, para adaptarlas a las particularidades de cada proyecto, manteniendo el reparto equitativo de cargas y beneficios.
- **Mecanismos para garantizar los derechos de los propietarios.** Los proyectos de renovación urbana requieren procesos de adquisición y compensación más claros y transparentes. Aunque la Ley prevé mecanismos para vincular a los propietarios al proyecto o compensarlos, hoy no existe una reglamentación suficiente que garantice el debido proceso para los moradores. Por ello, se propone reglamentar la gestión predial, estableciendo reglas claras sobre los derechos y deberes de propietarios, moradores y desarrolladores, para dar seguridad jurídica y viabilizar estos proyectos.

3. Precisar la aplicación de las normas de superior jerarquía en el ordenamiento territorial

Los municipios regulan el uso del suelo a través de los POT, los cuales deben incorporar las determinantes de superior jerarquía, entendidas como normas de interés nacional que orientan decisiones territoriales, especialmente en materia ambiental y estratégica. Sin embargo, en la práctica, la aplicación de estas determinantes presenta vacíos en su definición, alcance e integración con los instrumentos locales, lo que genera incertidumbre y dificultades en la planificación del territorio.

En este contexto, se requiere fortalecer la coordinación entre la Nación y los municipios, estableciendo reglas claras que permitan aplicar las normas de interés nacional sin afectar la autonomía territorial ni la seguridad jurídica. Para esto se propone:

- **Identificar y regular las determinantes de ordenamiento territorial.** Esto implicará depurar los asuntos que deben considerarse determinantes de superior jerarquía por ser de interés nacional y, además, regular el contenido de cada determinante, para garantizar su aplicación efectiva.
- **Definir cómo se incorporan las determinantes en los POT.** Las normas de superior jerarquía deben articularse con la regulación del suelo en cada municipio, por lo tanto, se debe regular un procedimiento que facilite a los municipios la incorporación de las determinantes en sus POT.
- **Precisar la intervención de las autoridades ambientales.** Para lograr una planificación ambiental del territorio, especificando los asuntos que deben ser objeto de concertación con estas autoridades.

Tabla 7. Resumen de propuestas para ciudades ordenadas y sostenibles

Propuesta	Problema que resuelve	Impacto esperado
Ampliar la financiación privada de infraestructura	Falta de recursos públicos para vías, redes de servicios públicos y espacio público	Aumentar la oferta de suelo formal urbanizable.
Reglamentar la financiación privada de cargas generales en servicios públicos	Incertidumbre jurídica y riesgo para los particulares que financian cargas generales.	Desterrar proyectos detenidos por falta de infraestructura requerida.
Incentivo tributario para proyectos de renovación urbana	Altos costos, riesgos y baja viabilidad financiera de proyectos de renovación urbana.	Promover la transformación de zonas deterioradas de las ciudades.
Generar incentivos urbanísticos para proyectos de renovación urbana y el reuso de edificaciones, a través de excepciones a las normas urbanísticas establecidas en los POT,	Rigidez normativa para proyectos de renovación urbana.	Viabilizar la estructuración y desarrollo de proyectos en áreas consolidadas
Reglamentar gestión predial en renovación urbana (propietarios y moradores)	Incertidumbre en adquisición de predios y derechos de los moradores	Reducir conflictos y tiempos de ejecución de proyectos de renovación urbana.
Precisar determinantes de ordenamiento territorial	Falta de claridad en normas de interés nacional	Mayor seguridad jurídica y respeto por la autonomía territorial.
Definir incorporación de determinantes en los POT	Desarticulación entre Nación y municipios	Mejor planificación territorial
Clarificar el rol de autoridades ambientales	Procesos de concertación ambiental inciertos	Mayor predictibilidad en la viabilización de los proyectos

V. Impulsar la competitividad del sector de la construcción

La baja productividad del sector de la construcción en Colombia está asociada principalmente a factores institucionales y regulatorios, como la complejidad de los trámites, la incertidumbre normativa y las demoras en licencias y permisos. En promedio, un proyecto inmobiliario debe surtir más de 40 trámites ante 19 entidades diferentes, lo que genera sobrecostos, retrasa su ejecución y encarece la vivienda. En este contexto, mejorar la competitividad del sector requiere simplificar procesos y fortalecer la institucionalidad. Para lograrlo se propone:

- **Simplificar trámites y regulaciones**, otorgando facultades extraordinarias al presidente de la República, para revisar, suprimir o modernizar regulaciones innecesarias, promoviendo mayor digitalización, interoperabilidad institucional y transparencia en los procesos de licenciamiento urbanístico y permisos asociados a la actividad constructora.

- **Estandarizar, racionalizar requisitos y procedimientos asociados a los reglamentos técnicos**, en los proyectos inmobiliarios deben cumplir múltiples reglamentos técnicos, como la NSR-10, RETIE, RETILAP y RITEL, que con frecuencia son aplicados con criterios distintos por autoridades territoriales, curadores, empresas de servicios públicos y otros operadores. Por ello, se propone estandarizar y racionalizar estos reglamentos, armonizarlos con las exigencias de los prestadores de servicios públicos, unificar los trámites de verificación y control, definir reglas claras para la factibilidad de servicios públicos y evitar que los POT incorporen requisitos adicionales que afecten la coherencia normativa y la seguridad jurídica.
- **Actualizar la regulación sobre inspección, vigilancia y control en la enajenación de vivienda**, para delimitar las funciones de las autoridades territoriales, con procedimientos uniformes de control y mecanismos más garantistas para la intervención de empresas enajenadoras, fortaleciendo la seguridad jurídica, la protección de los compradores y la transparencia del mercado de vivienda.
- **Destinar recursos para la capacitación del sector**, fortaleciendo el marco legal del Fondo para la Industria de la Construcción (FIC), para garantizar la destinación efectiva de los recursos e impulsar la adecuada formación, la innovación y la productividad en la mano de obra del sector.
- **Escrituración electrónica**, se propone regular la escrituración por medios electrónicos, para acortar los tiempos y reducir los costos de los procesos de enajenación de inmuebles, constitución de reglamentos de propiedad horizontal, entre otros.

Tabla 8. Resumen de propuestas para la competitividad del sector

Propuesta	Problema que resuelve	Impacto esperado
Simplificar trámites y regulaciones	Más de 40 trámites generan costos y demoras	Reducir tiempos y costos de proyectos inmobiliarios.
Estandarizar reglamentos técnicos	Interpretaciones diversas y exceso de reglamentación que generan reprocesos	Mayor eficiencia y seguridad jurídica
Especificar las funciones de inspección, vigilancia y control	Falta de claridad en las funciones de autoridades con esas competencias.	Seguridad jurídica en la vigilancia que se ejerce sobre la construcción.
Formación del sector (FIC)	Baja productividad laboral	Mejora de capacidades e innovación
Regulación de la escrituración electrónica	Demoras y costos en los procesos de escrituración	Eficiencia en los trámites de enajenación de inmuebles.

