



TENDENCIAS DE CAPITALIZACIÓN Y VACANCIA EN EL MERCADO DE OFICINAS Y RETAIL

2025 | REGIÓN METROPOLITANA BOGOTÁ - CUNDINAMARCA



APPRAISER®

Autor:

Juan Felipe Guerrero C.

Ing. Catastral y Geodesta

Esp. en Derecho Urbano, Gestión y Planeamientos

Inmobiliarios

Apoyo:

Heidy Juliana Ramirez M.

Ing. Catastral y Geodesta

Dirigido y Aprobado:

Elvis Fabián Montoya

Ing. Catastral y Geodesta

Especialista en Métodos y Técnicas de Valoración

Director de Operaciones

Erika Celemín Bohórquez

Ing. Industrial

Especialista en Gerencia de Proyectos

Especialista en Métodos y Técnicas de Valoración

CEO.

Este documento tiene fines exclusivamente informativos y su contenido es de uso restringido, por lo que no puede ser distribuido ni modificado sin autorización previa.



Contenido

1. Introducción	4
2. Consideraciones Generales	5
3. Objetivo General	5
Objetivos Específicos	5
4. Análisis de las tasas de capitalización y vacancias en principales centros comerciales de Bogotá D.C. y periferia	6
4.1. Georreferenciación de los centros comerciales	6
4.2. Áreas brutas rentables (GLA)	7
4.3. Análisis de valores promedios y tasas de capitalización	7
4.4. Cálculo de vacancia	11
5. Cálculo de tasas de capitalización de oficinas en principales corredores de Bogotá D.C.	13
5.1. Área de estudio	13
5.2. Segmentación de oficinas por tipo y rango de área privada	14
5.3. Distribución de ofertas por sector y tipo	15
5.4. Cálculo de tasas de capitalización	17
5.5. Consolidación tasas de capitalización	23
6. Conclusiones	25
7. Referencias bibliográficas	26



1. Introducción

Palabras clave: Tasas, oficinas, locales comerciales, vacancia, rentas.

La presente investigación fue desarrollada por el Área Técnica de Avalúos Especiales de la empresa Appraiser S.A.S., a partir de la recolección de datos de ofertas de venta y renta obtenidos mediante nuestra herramienta de Web Scraping, que extrae información de los principales portales inmobiliarios. Adicionalmente, se incluyeron datos capturados directamente en sitio, así como registros de transacciones reales y avalúos realizados por nuestra compañía durante el último año, lo que permitió construir una base de datos de mercado suficientemente robusta.

Esta base sirvió como fuente para el cálculo y análisis de las tasas de capitalización por mercado en los principales corredores de oficinas y centros comerciales de Bogotá D.C. y su periferia, así como para determinar los niveles de vacancia observados en dichos centros.

El objetivo de este trabajo es generar un insumo técnico para la valoración e inversión inmobiliaria, dentro del marco de análisis económico de los principales indicadores de rentabilidad de este tipo de activos, contribuyendo así a la toma de decisiones en procesos de inversión y/o aprobación de productos financieros para su apalancamiento.

Esta base de datos sirvió como fuente para el cálculo y el respectivo análisis de las tasas de capitalización resultantes por mercado en los principales corredores de oficinas y centros comerciales de la ciudad de Bogotá D.C. y su periferia, así como también de los niveles de vacancia observados en dichos centros comerciales.

Lo anterior, con el fin de generar un insumo para la valoración e inversión inmobiliaria, dentro de sus respectivos análisis económicos de los principales indicadores de rentabilidad de este tipo de activos y de esta manera poder ayudar a la toma de decisiones de posibles inversiones y/o de la aprobación de los distintos productos financieros para su apalancamiento.

2. Consideraciones Generales

- Se aclara que las tasas de capitalización aquí presentadas corresponden a los datos brutos con base a las ofertas de venta y renta consultadas, a las cuales únicamente se les ha descontado un porcentaje promedio de negociación y el valor de la administración de la copropiedad.
- Al emplear las tasas de capitalización resultantes en este estudio, se considera necesario tener en cuenta factores adicionales como la vacancia esperada del activo, los costos de operación, administración inmobiliaria, gastos financieros, seguros, impuestos, mantenimiento, entre otros.
- En cuanto a las tasas de capitalización mensual, cabe recordar que una menor tasa resultante suele representar menor riesgo y/o mayor consolidación del producto inmobiliario, mientras que una mayor tasa resultante evidenciaría una menor demanda, mayor riesgo y/o menor consolidación, expresada en altas vacancias y largos periodos de comercialización.

3. Objetivo General

Calcular y analizar las tasas de capitalización en los principales corredores de oficinas y centros comerciales ubicados en Bogotá D.C. y su periferia, así como evaluar los niveles de vacancia en dichos activos, a partir de información obtenida mediante estudios de mercado especializados, con el propósito de identificar patrones de comportamiento, establecer comparativos entre submercados y aportar insumos estratégicos para la toma de decisiones en inversión, desarrollo y gestión inmobiliaria.

Objetivos Específicos

- Caracterizar los datos teniendo en cuenta la definición del Área Bruta Rentable (GLA: *Gross Leasable Area*) de cada centro comercial, ordenándolos de menor a mayor superficie, y segmentar la oferta de oficinas según su tipología y rangos de área privada, con el fin de establecer una base estructurada para el análisis comparativo.
- Determinar indicadores clave de mercado, incluyendo los valores promedio de venta y renta por corredor y segmento de área de oficinas, así como por centro comercial, a partir de la recolección y procesamiento estadístico de datos de oferta; adicionalmente, estimar las tasas de capitalización brutas y los niveles de vacancia promedio, considerando tanto el área rentable como el número de locales disponibles en cada centro comercial.

4. Análisis de las tasas de capitalización y vacancias en principales centros comerciales de Bogotá D.C. y periferia

Con el fin de analizar las tasas promedio de capitalización bruta de locales comerciales para 2025, se decidió realizar un estudio de mercado con ofertas de venta, renta de locales y además con transacciones reales y avalúos realizados por Appraiser en el último año en los diferentes centros comerciales ubicados en la ciudad de Bogotá D.C. y alrededores. Así mismo, se incluye el cálculo aproximado de la vacancia promedio por cada centro comercial, tanto en base al número de locales, como en base al área bruta rentable (GLA).

4.1. Georreferenciación de los centros comerciales

Para este estudio se tuvieron en cuenta los centros comerciales: Andino, Salitre Plaza, Plaza de las Américas, Unicentro, Gran Estación, Plaza Imperial, Paseo Villa del Río, Titán Plaza, Santafé, Centro Mayor, Tintal Plaza, Bulevar Niza, Centro Suba, Portal 80, Centro Chía, Ventura Terreros y Mercurio. Lo anterior, al ser considerados como los más importantes y de mayor flujo de visitantes en cada uno de los sectores en los que se encuentran ubicados, además de que estos no cuentan con la figura de unipropietario, como es el caso del Centro Comercial Lo Nuestro, Multiplaza, Parque La Colina, Mallplaza, entre otros.

FIGURA 1. ÁREA DE ESTUDIO PARA CENTROS COMERCIALES DE BOGOTÁ D.C. Y PERIFERIA

Área de estudio

Análisis enfocado a 17 Centros Comerciales distribuidos entre el Distrito Capital, Chía y Soacha.



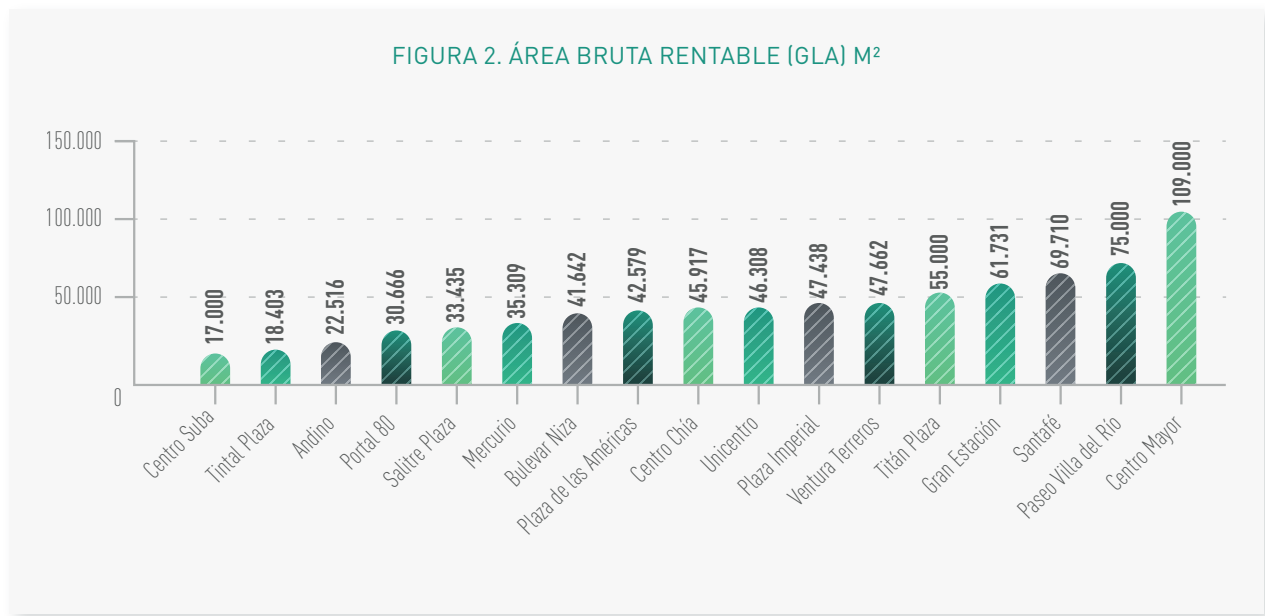
Cabe resaltar que, para el cierre del año 2024, Titán Plaza fue el centro comercial con mayor número de visitas en el país, con un total aproximado de 46,5 millones de personas en lo corrido del año, seguido en segundo lugar por Plaza Imperial con 44,9 millones, en tercer lugar, Plaza de las Américas con 29 millones, en cuarto lugar, Centro Mayor con 24,9 millones y en quinto lugar Unicentro con 20,01 millones.¹

Esto se debe en gran medida a que son centros comerciales de gran extensión que albergan importantes locales ancla, como lo son Falabella, Jumbo, Homecenter, Home Sentry,

Cinemark, Cine Colombia, entre otros; además de los múltiples eventos y actividades que desarrollan en el año.

4.2. Áreas brutas rentables (GLA: Gross Leasable Area)

Se ordenaron los centros comerciales objeto de estudio teniendo en cuenta el total de su Área Bruta Rentable o GLA, por sus siglas en inglés, siendo Centro Suba el centro comercial con menor área y Centro Mayor el centro comercial de mayor área.



4.3. Análisis de valores promedios y tasas de capitalización

Se analizaron en total 308 ofertas, de las cuales 147 ofertas corresponden a locales en venta y 161 ofertas a locales en renta ubicados en los centros comerciales mencionados anteriormente, a las cuales únicamente se les ha descontado un porcentaje promedio de negociación y el valor de la administración de la copropiedad.

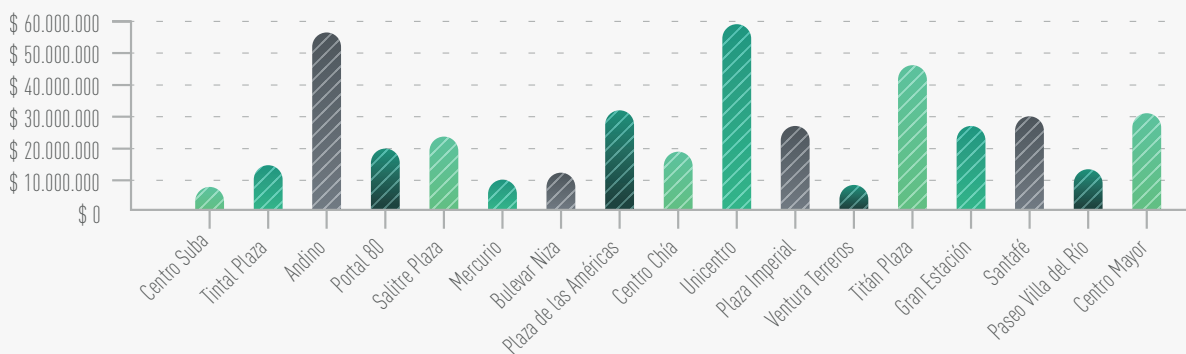
Con el análisis de los datos anteriores, se determinó para cada uno de los centros comerciales un valor promedio por m² de venta y un valor promedio por m² de renta, con el fin de obtener la tasa de capitalización mensual bruta promedio, obteniendo los siguientes resultado:

TABLA 1. TASA DE CAPITALIZACIÓN MENSUAL BRUTA PROMEDIO

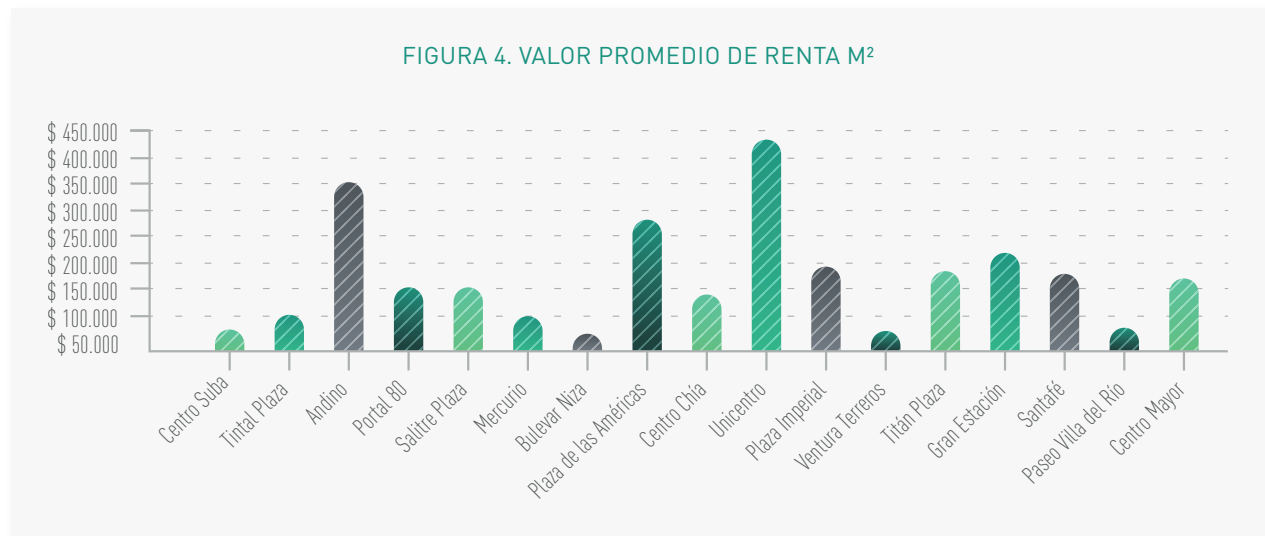
CENTRO COMERCIAL	ÁREA BRUTA RENTABLE (GLA) M ²	VALOR PROMEDIO DE VENTA M ²	VALOR PROMEDIO DE RENTA M ²
Centro Suba	17.000	\$ 9.502.357	\$ 77.983
Tintal Plaza	18.403	\$ 16.241.990	\$ 109.224
Andino	22.516	\$ 57.883.091	\$ 362.461
Portal 80	30.666	\$ 21.916.886	\$ 162.169
Salitre Plaza	33.435	\$ 25.383.166	\$ 163.575
Mercurio	35.309	\$ 12.084.395	\$ 106.207
Bulevar Niza	41.642	\$ 14.184.977	\$ 72.431
Plaza de las Américas	42.579	\$ 33.611.813	\$ 289.410
Centro Chía	45.917	\$ 20.636.956	\$ 148.605
Unicentro	46.308	\$ 60.055.908	\$ 442.239
Plaza Imperial	47.438	\$ 28.650.835	\$ 201.992
Ventura Terreros	47.662	\$ 10.398.295	\$ 79.287
Titán Plaza	55.000	\$ 47.324.701	\$ 190.289
Gran Estación	61.731	\$ 28.569.595	\$ 226.389
Santafé	69.710	\$ 31.588.477	\$ 186.818
Paseo Villa del Río	75.000	\$ 15.179.978	\$ 84.309
Centro Mayor	109.000	\$ 32.603.074	\$ 179.543

Se observa que el centro comercial con el mayor valor promedio de venta por metro cuadrado de área privada es Unicentro, seguido por Andino y Titán Plaza, mientras que los centros comerciales con menor valor promedio de venta por metro cuadrado de área privada son Centro Suba, Ventura Terreros y Mercurio, lo cual puede estar asociado a su ubicación estratégica, perfil de ocupantes y consolidación comercial en el mercado.

FIGURA 3. VALOR PROMEDIO DE VENTA M²



Por otro lado, el centro comercial con mayor valor promedio de renta por m² de área privada es el centro comercial Unicentro, seguido por el centro comercial Andino y el centro comercial Plaza de las Américas. Mientras que los centros comerciales con menor valor promedio de renta por m² de área privada son Bulevar Niza, Centro Suba y Ventura Terreros.



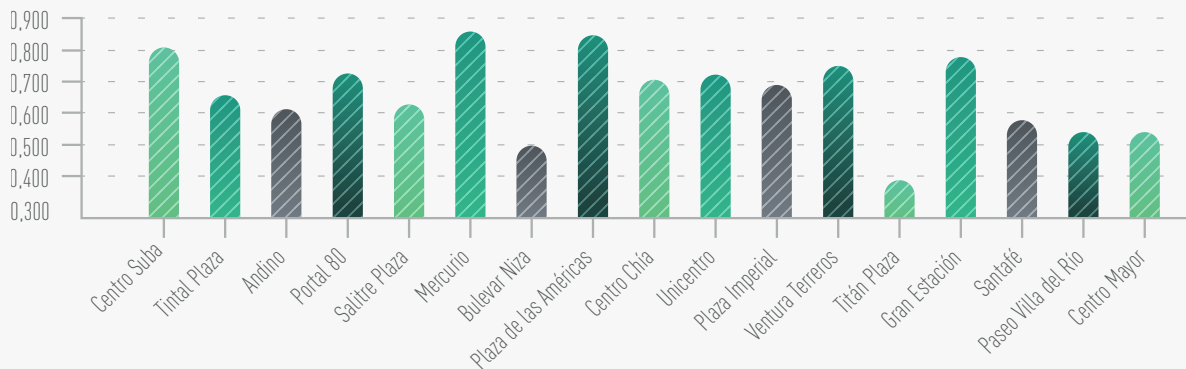
Con esto, se calcularon las tasas de capitalización brutas mensuales promedios para cada uno de los centros comerciales, obteniendo como resultado que el centro comercial con mayor tasa de capitalización mensual promedio es Mercurio, seguido por Plaza de las Américas y Centro Suba. Adicionalmente, los centros comerciales con menor tasa de capitalización mensual promedio son Titán Plaza, Bulevar Niza y Centro Mayor, como se evidencia a continuación:



TABLA 2. TASAS DE CAPITALIZACIÓN BRUTAS MENSUALES

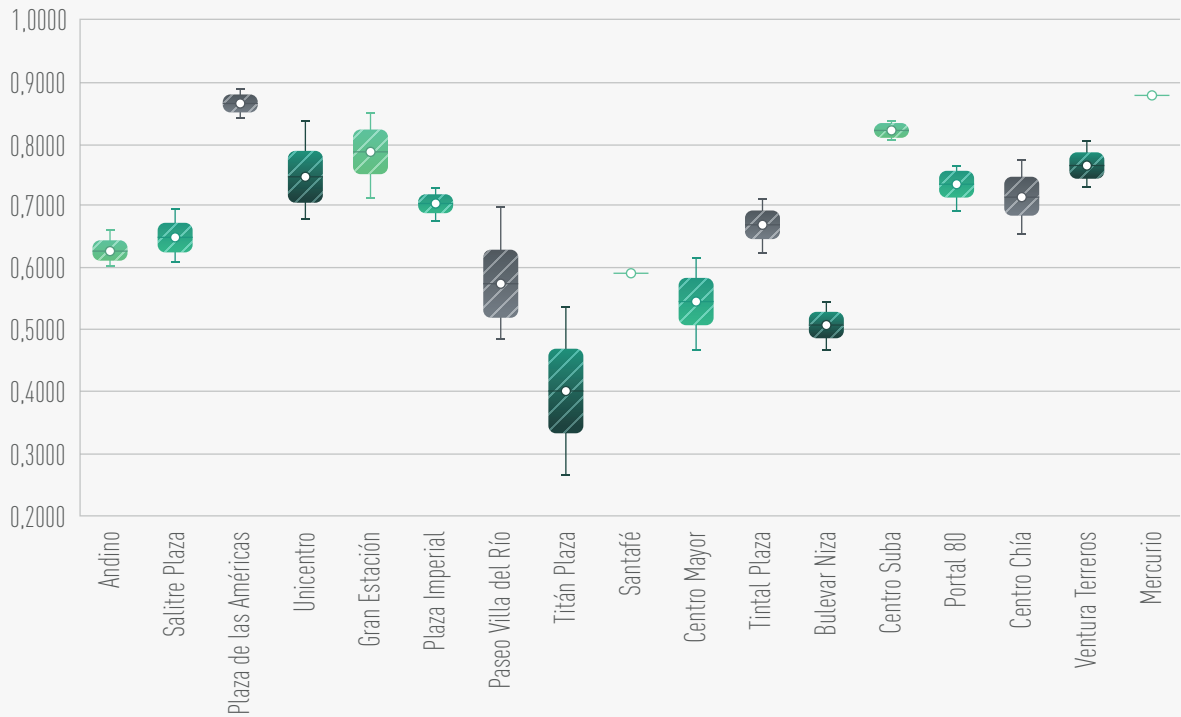
CENTRO COMERCIAL	TASA NOMINAL MENSUAL %	TASA NOMINAL ANUAL%	TASA EFECTIVA ANUAL %
Centro Suba	0,82	9,84	10,30
Tintal Plaza	0,67	8,04	8,34
Andino	0,63	7,56	7,83
Portal 80	0,74	8,88	9,25
Salitre Plaza	0,64	7,68	7,96
Mercurio	0,88	10,56	11,09
Bulevar Niza	0,51	6,12	6,29
Plaza de las Américas	0,86	10,32	10,82
Centro Chía	0,72	8,64	8,99
Unicentro	0,74	8,88	9,25
Plaza Imperial	0,71	8,52	8,86
Ventura Terreros	0,76	9,12	9,51
Titán Plaza	0,40	4,80	4,91
Gran Estación	0,79	9,48	9,90
Santafé	0,59	7,04	7,31
Paseo Villa del Río	0,56	6,72	6,93
Centro Mayor	0,55	6,60	6,80
PROMEDIO GENERAL	0,68	8,16	8,47

FIGURA 5. % TASAS DE RENTABILIDAD MENSUAL LOCALES



De esta manera, se evidenció que los centros comerciales con mayor rango de variación de las tasas de capitalización resultantes son el Titán Plaza, Paseo Villa del Río y Unicentro. Mientras que los centros comerciales con menor rango de variación de las tasas de capitalización resultantes, es decir, los que cuentan con mayor estabilidad y homogeneidad en sus valores de venta y renta, fueron Mercurio, Santafé y Centro Suba.

FIGURA 6. RANGOS DE TASAS DE CAPITALIZACIÓN RESULTANTES

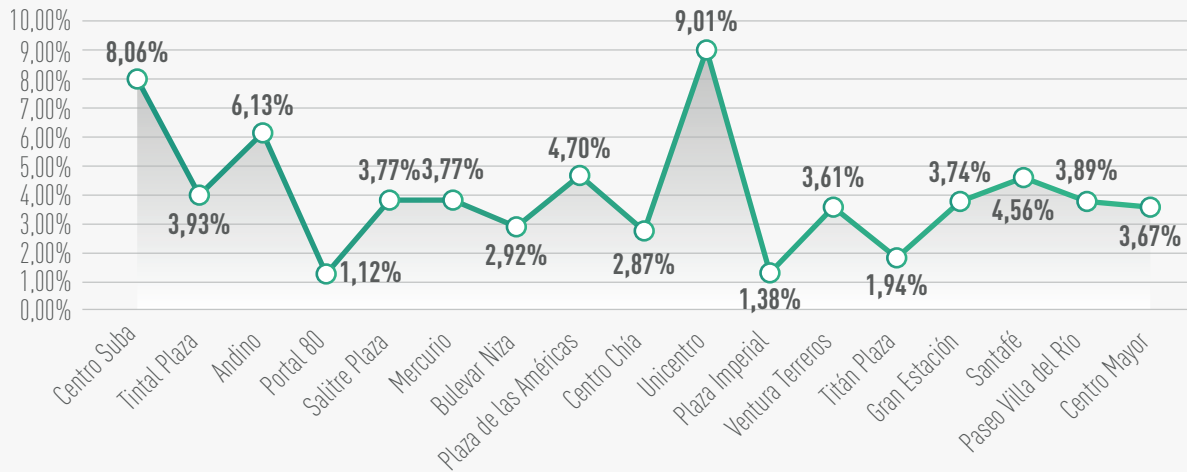


4.4. Cálculo de vacancia

4.4.1. Relación de vacancia promedio y área rentable bruta

Se realizó un análisis preliminar comparando el área rentable vacante con respecto al área bruta rentable. Los resultados evidencian que el centro comercial con mayor nivel de vacancia actualmente es Unicentro, seguido por Centro Suba y Andino. En contraste, los centros comerciales con menor vacancia son Portal 80, Plaza Imperial y Titán Plaza.

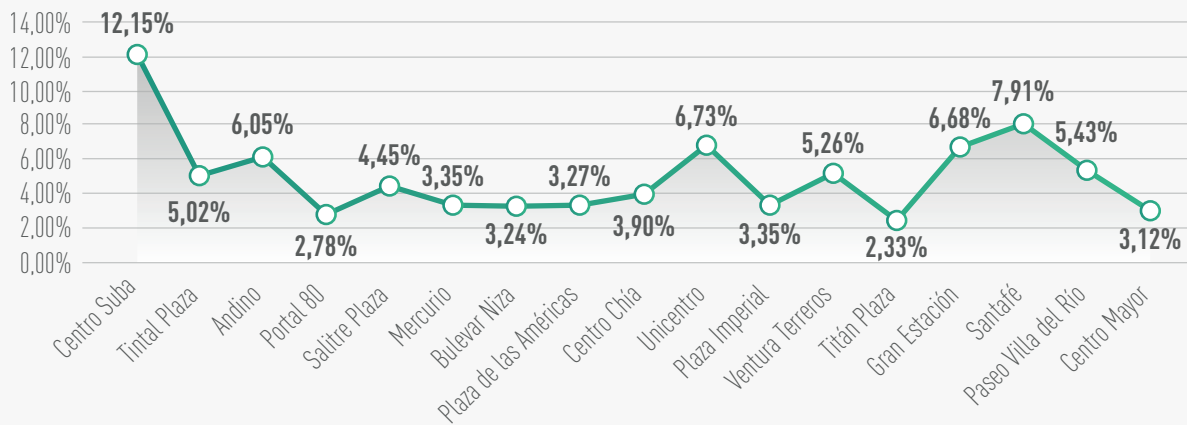
FIGURA 6. VACANCIA APROXIMADA / GLA



4.4.2. Relación de vacancia promedio y número total locales

Se realizó un segundo análisis, esta vez enfocado en el número de locales vacantes en relación con el número total de locales de cada centro comercial. Los resultados muestran que el centro comercial con mayor nivel de vacancia actualmente es Centro Suba, seguido por Santafé y Unicentro. Mientras que, los centros comerciales con menor número de locales vacantes son Titán Plaza, Portal 80 y Centro Mayor.

FIGURA 7. VACANCIA APROXIMADA / TOTAL LOCALES



5. Cálculo de tasas de capitalización de oficinas en principales corredores de Bogotá D.C.

5.1. Área de estudio

Con el fin de analizar las tasas promedio de capitalización bruta de oficinas para el 2025, se realizó un estudio de ofertas de venta y renta de oficinas en diferentes zonas de la ciudad de Bogotá D.C. Con lo anterior, se tuvieron en cuenta los sectores de Chapinero, Salitre, Centro Internacional, Chicó, Usaquén y Suba, los cuales se pueden visualizar a continuación:

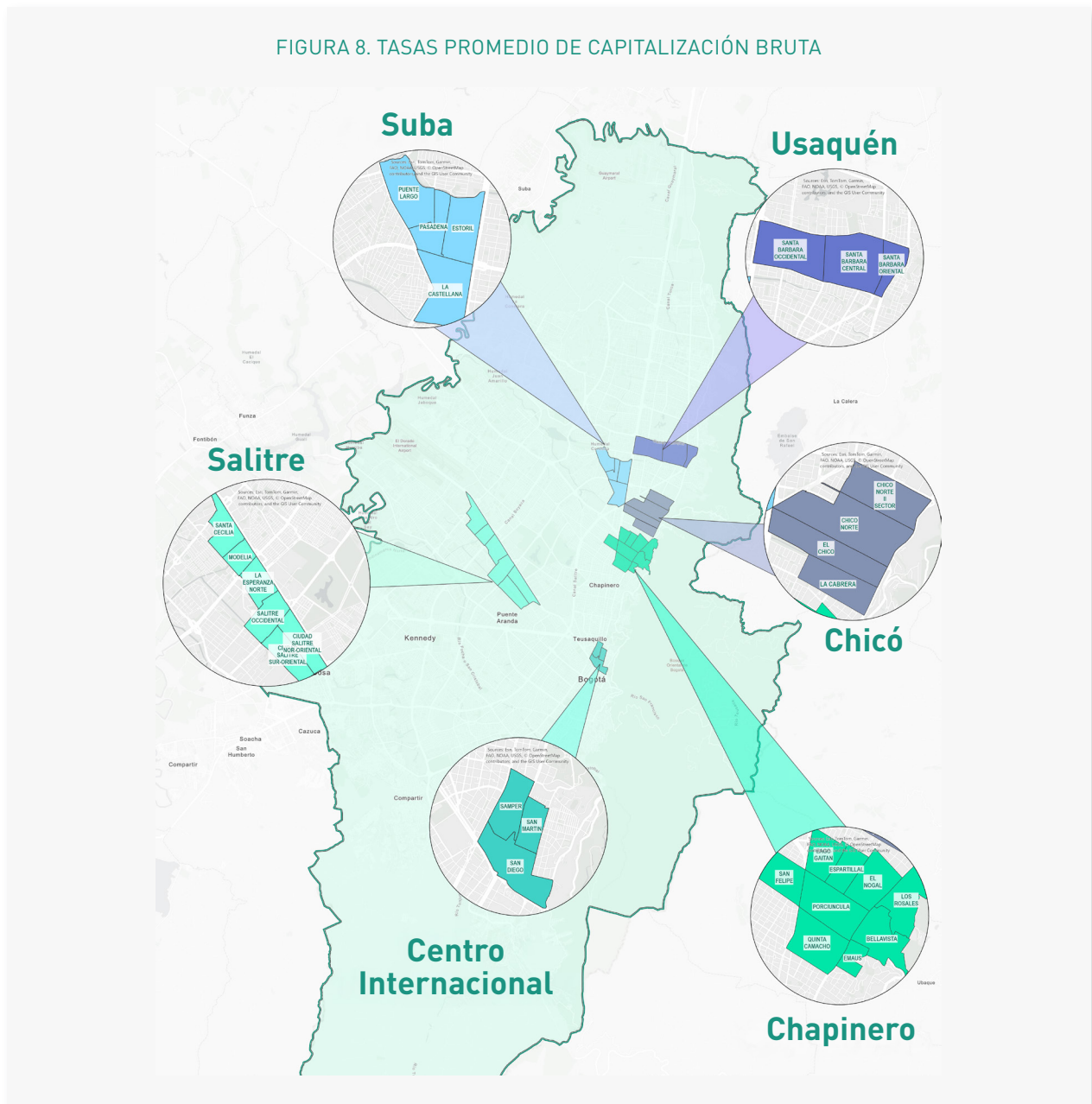


TABLA 3. DETALLE DE BARRIOS POR SECTOR

SECTOR	BARRIOS
Chapinero	La Porciúncula, Quinta Camacho, San Felipe, El Nogal, Emaus, Lago Gaitán, Espartillal, Bellavista, Rosales.
Salitre	Ciudad Salitre, Salitre Greco, Salitre Occidental, La Esperanza Norte, Modelia, Santa Cecilia.
Centro Internacional	Samper, San Martín, San Diego.
Chicó	Chicó, Chicó Norte, La Cabrera, Chicó Reservado, Navarra.
Usaquén	Santa Bárbara Central, Santa Bárbara Oriental, Santa Bárbara Occidental.
Suba	Pasadena, Puente Largo, Estoril, La Castellana.

Cabe resaltar que estos son los sectores con mayor demanda acumulada para espacios de oficina en Bogotá, debido a la presencia de importantes centros empresariales de gran magnitud, la centralización de las actividades financieras y administrativas, su fácil acceso a rutas de transporte público y la cercanía a centros de comercio y negocios.

Adicionalmente, es importante mencionar que para el cierre del primer semestre del

presente año 2025 se ha notado una importante recuperación en este sector del mercado inmobiliario, donde el porcentaje de vacancia de oficinas en Bogotá bajó hasta el 8,8%, lo cual, representa un significativo cambio con respecto al 9,6% de vacancia de cierre del año 2024. Esto también se debe a la desaceleración de construcción y entrega de espacios de oficinas en proyectos nuevos, provocando una mayor demanda sobre corredores ya consolidados.²

5.2. Segmentación de oficinas por tipo y rango de área privada

Actualmente la venta de oficinas está principalmente influenciada por la calidad y no por los costos, la mayoría de los compradores se fijan principalmente en las características de la propiedad, la ubicación y las utilidades de la oficina. Por otra parte, la renta de oficinas en la ciudad depende directamente del tipo de negocio de la empresa, la cantidad de personal y puestos de trabajo necesario, la ubicación específica respecto a centros de negocio y redes de transporte principales y las adecuaciones específicas para la actividad a desarrollar.

Teniendo en cuenta lo anterior, para el presente estudio se optó inicialmente por clasificar las oficinas acordes a sus atributos y características constructivas así:



Tipo A+: Se destacan por tener una vetustez menor a los 10 años, las mejores especificaciones constructivas del país, tanto en diseño arquitectónico como equipamiento comunal, mayormente cuentan con eficiencia energética y certificación LEED, ubicaciones estratégicas cercanas a centros de comercio y principales redes de transporte, altura de piso a techo superior a 3,0 metros, sistemas avanzados de telecomunicaciones y de seguridad contra incendios.



Tipo A: Se destacan por tener buena ubicación, una vetustez entre los 10 y 25 años, altura de piso a techo superior a 2,6 metros, diseños arquitectónicos modernos, equipamiento para detección y extinción de incendios, circuito cerrado de TV, control de accesos, cableado estructurado, mayores cupos de parqueadero.



Tipo B: Se trata de edificios generalmente de menor altura, con vetustez mayor a 25 años, alturas sencillas hasta 2,6 metros, que han sufrido varios mantenimientos, pocos cupos de parqueadero, sistemas de seguridad básicos, sin embargo, se destacan por estar ubicados en sitios estratégicos.

Adicionalmente, se optó por clasificar las oficinas de cada una de estas tipologías acorde a su área privada total, definiendo así tres rangos: oficinas con áreas privadas entre 30 - 100 m², entre 101 - 250 m² y mayores a 250 m².

5.3. Distribución de ofertas por sector y tipo

Para este fin se recopilaron en total 2.581 ofertas tanto de venta como de renta de oficinas ubicadas en estos principales corredores, hallando para cada uno de ellos un valor promedio por m² de venta y un valor promedio por m² de renta, con el fin de obtener la tasa de capitalización mensual bruta promedio.

Se evidencia que la principal tipología de oficinas ofertada en la ciudad de Bogotá corresponde a la tipología B, con oficinas de edades superiores a los 25 años, lo cual, refleja una creciente vacancia de dicho tipo de espacios, sin embargo, estas destacan por su ubicación privilegiada, lo cual, aún las mantiene vigentes en el mercado actual.

FIGURA 9. DISTRIBUCIÓN DE OFERTAS POR SECTOR

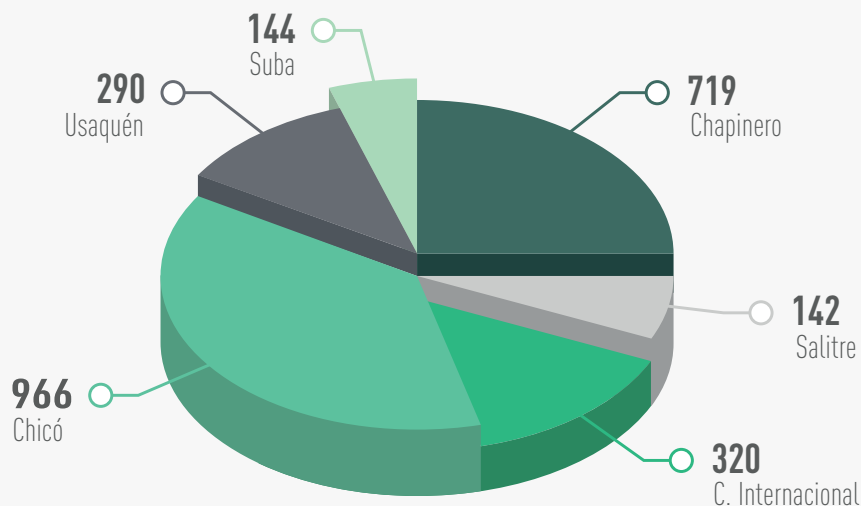
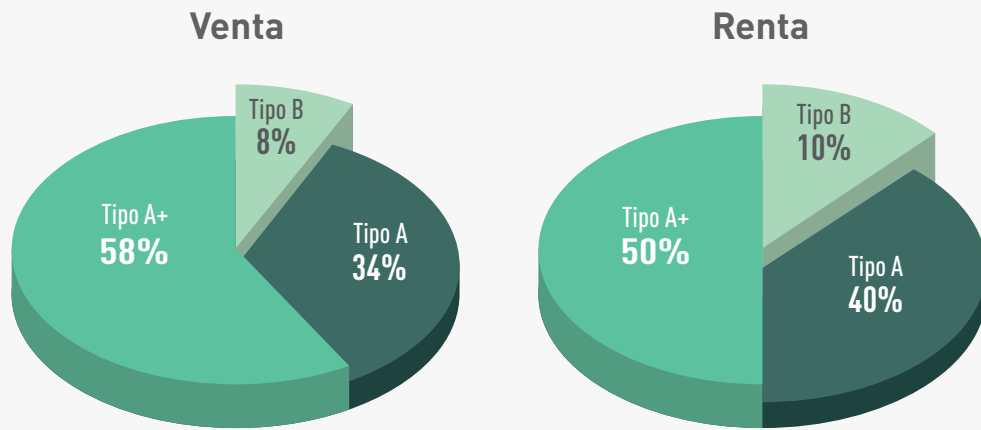


FIGURA 10. DISTRIBUCIÓN DE OFERTAS POR TIPOS DE OFICINA



5.4. Cálculo de tasas de capitalización

5.4.1. Oficinas tipo A+

Se calcularon los valores promedio de venta y de renta de oficinas tipo A+ en los sectores objeto de estudio y teniendo en cuenta los rangos de área estipulados, los cuales se evidencian a continuación:

TABLA 4. VALORES PROMEDIO DE VENTA Y DE RENTA DE OFICINAS TIPO A+

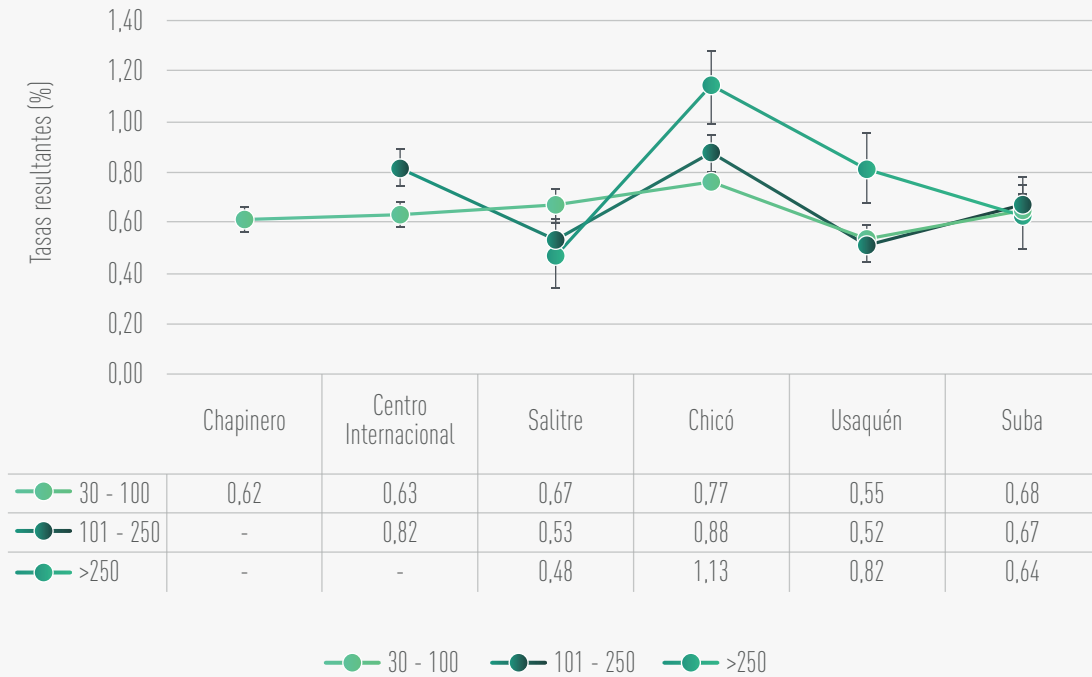
ÁREA PRIVADA (M ²)	SECTOR	VALOR PROMEDIO DE VENTA M ²	VALOR PROMEDIO DE RENTA M ²
30 - 100	Chapinero	\$ 8.782.080	\$ 54.117
	Salitre	\$ 10.473.184	\$ 70.189
	Centro Internacional	\$ 7.549.748	\$ 47.425
	Chicó	\$ 11.453.035	\$ 88.127
	Usaquén	\$ 12.152.663	\$ 67.288
	Suba	\$ 10.581.467	\$ 71.901
101 - 250	Chapinero**	-	\$ 102.767
	Salitre	\$ 11.147.959	\$ 58.758
	Centro Internacional	\$ 7.111.169	\$ 58.613
	Chicó	\$ 10.079.020	\$ 88.414
	Usaquén	\$ 15.184.717	\$ 78.964
	Suba	\$ 12.386.979	\$ 83.384
>250	Chapinero**	-	\$ 115.596
	Salitre	\$ 14.787.057	\$ 70.559
	Centro Internacional**	-	\$ 99.759
	Chicó	\$ 11.232.341	\$ 127.268
	Usaquén	\$ 9.438.863	\$ 77.075
	Suba	\$ 9.045.183	\$ 57.765

** No se encontraron datos suficientes de inmuebles en venta en estos sectores para dichos rangos de área, por lo cual no fue posible construir un valor promedio.

A partir de los datos consolidados previamente, se determinó la tasa de capitalización bruta mensual promedio para oficinas tipo A+, segmentadas según el rango de área privada. Los resultados obtenidos permiten evidenciar una variación significativa en el comportamiento del mercado según el tamaño de los inmuebles:

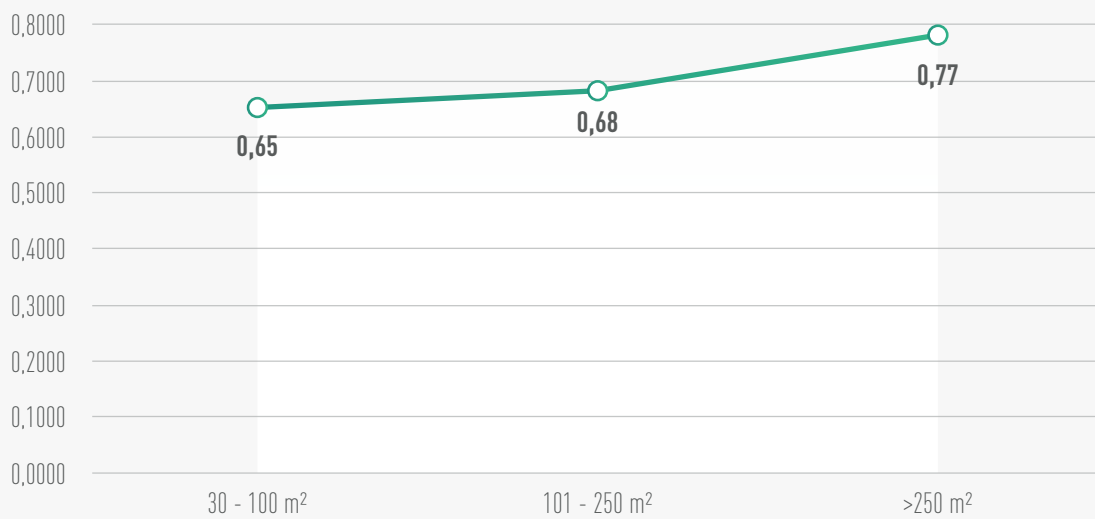
- Para oficinas con áreas privadas entre 30 y 100 m², la tasa promedio se ubicó en 0,6529%.
- En el segmento de oficinas con áreas entre 100 y 250 m², la tasa ascendió a 0,6843%.
- Finalmente, para oficinas con áreas superiores a 250 m², se registró una tasa promedio de 0,7664%.

FIGURA 11. TASAS DE CAPITALIZACIÓN TIPO A+



Estos indicadores reflejan una correlación directa entre el tamaño del activo y su rendimiento bruto mensual, lo cual resulta clave para la toma de decisiones estratégicas en procesos de inversión, valoración y gestión de portafolios inmobiliarios corporativos. A continuación, se puede observar el comportamiento de las tasas resultantes promedio para cada rango de área:

FIGURA 12. TASAS DE CAPITALIZACIÓN MENSUAL OFICINAS TIPO A+ SEGÚN SU ÁREA PRIVADA



5.4.2. Oficinas tipo A

Se calcularon los valores promedio de venta y de renta de oficinas tipo A en los sectores objeto de estudio y teniendo en cuenta los rangos de área estipulados, los cuales se evidencian a continuación:

TABLA 5. VALORES PROMEDIO DE VENTA Y DE RENTA DE OFICINAS TIPO A

ÁREA PRIVADA (M ²)	SECTOR	VALOR PROMEDIO DE VENTA M ²	VALOR PROMEDIO DE RENTA M ²
30 - 100	Chapinero	\$ 7.399.391	\$ 62.466
	Salitre	\$ 9.399.810	\$ 67.679
	Centro Internacional	\$ 6.688.488	\$ 43.620
	Chicó	\$ 8.822.006	\$ 63.125
	Usaquén	\$ 8.904.823	\$ 55.211
	Suba	\$ 7.454.759	\$ 53.776
101 - 250	Chapinero	\$ 9.884.434	\$ 86.844
	Salitre	\$ 9.084.946	\$ 69.859
	Centro Internacional	\$ 5.578.841	\$ 42.064
	Chicó	\$ 8.362.498	\$ 69.422
	Usaquén	\$ 9.568.385	\$ 84.389
	Suba	\$ 11.140.446	\$ 66.321
>250	Chapinero	\$ 11.960.879	\$ 84.928
	Salitre	\$ 8.808.393	\$ 79.191
	Centro Internacional	\$ 6.967.751	\$ 49.517
	Chicó	\$ 10.207.528	\$ 77.007
	Usaquén	\$ 12.414.578	\$ 70.350
	Suba	\$ 10.575.457	\$ 63.878

Al igual que en el caso anterior, se determinó la tasa de capitalización bruta mensual promedio, evidenciando que, para este tipo de oficinas, se presenta un mayor rubro para los inmuebles con áreas entre los 101 y 250 metros cuadrados lo cual puede estar asociado a periodos de comercialización más altos. A continuación, se anexan los resultados obtenidos:

- Para oficinas con áreas privadas entre 30 y 100 m², la tasa promedio se ubicó en 0,7122%.
- En el segmento de oficinas con áreas entre 101 y 250 m², la tasa ascendió a 0,7848%.
- Finalmente, para oficinas con áreas superiores a 250 m², se registró una tasa promedio de 0,7075%.

FIGURA 13. TASAS DE CAPITALIZACIÓN TIPO A

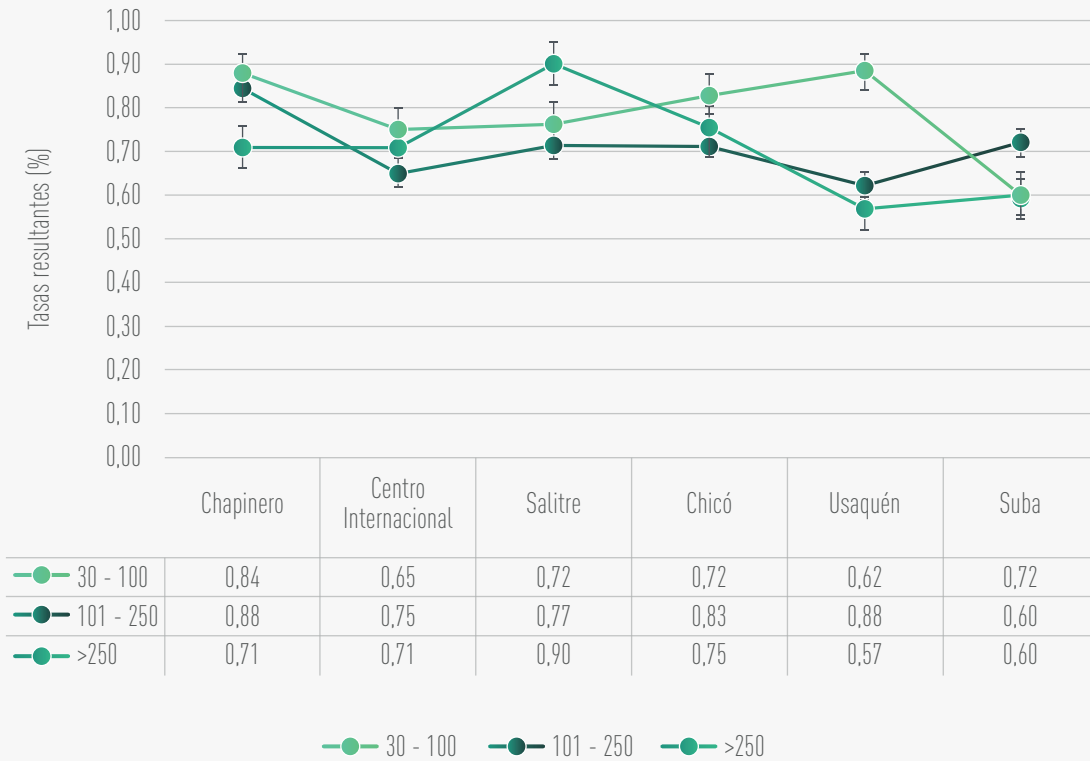
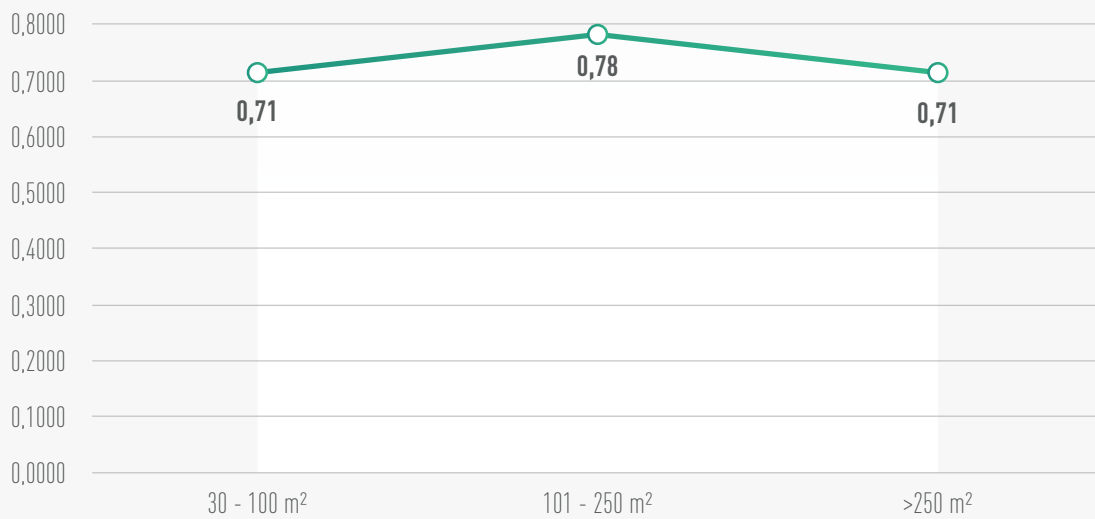


FIGURA 14. TASAS DE CAPITALIZACIÓN MENSUAL OFICINAS TIPO A SEGÚN SU ÁREA PRIVADA



5.4.3. Oficinas tipo B

De igual manera, como se realizó en las tipologías anteriores, se calcularon los valores promedio de venta y de renta de oficinas tipo B en los sectores objeto de estudio y teniendo en cuenta los rangos de área estipulados, los cuales se evidencian a continuación:

TABLA 6. VALORES PROMEDIO DE VENTA Y DE RENTA DE OFICINAS TIPO B

ÁREA PRIVADA (M ²)	SECTOR	VALOR PROMEDIO DE VENTA M ²	VALOR PROMEDIO DE RENTA M ²
30 - 100	Chapinero	\$ 6.035.179	\$ 45.966
	Salitre	\$ 10.532.051	\$ 79.186
	Centro Internacional	\$ 4.923.201	\$ 25.769
	Chicó	\$ 6.476.119	\$ 44.172
	Usaquén	\$ 6.714.386	\$ 46.631
	Suba	\$ 6.610.146	\$ 43.790
101 - 250	Chapinero	\$ 6.575.237	\$ 54.401
	Salitre	\$ 10.321.429	\$ 57.266
	Centro Internacional	\$ 4.405.834	\$ 34.908
	Chicó	\$ 6.559.294	\$ 48.333
	Usaquén	\$ 7.067.730	\$ 44.569
	Suba	\$ 6.337.333	\$ 25.523
>250	Chapinero	\$ 7.292.230	\$ 55.821
	Salitre	\$ 9.566.755	\$ 54.016
	Centro Internacional	\$ 4.603.901	\$ 32.158
	Chicó	\$ 7.959.756	\$ 55.750
	Usaquén	\$ 5.910.536	\$ 44.752
	Suba	\$ 4.186.880	\$ 31.487

Para esta tipología en específico, se presenta una mayor tasa de capitalización bruta para los inmuebles con área superior a 250 metros cuadrados, lo cual, como en el caso anterior, puede asociarse mejores posibilidades de rentabilidad, pero con un mayor riesgo y posiblemente periodos de comercialización más altos.

FIGURA 15. TASAS DE CAPITALIZACIÓN TIPO B

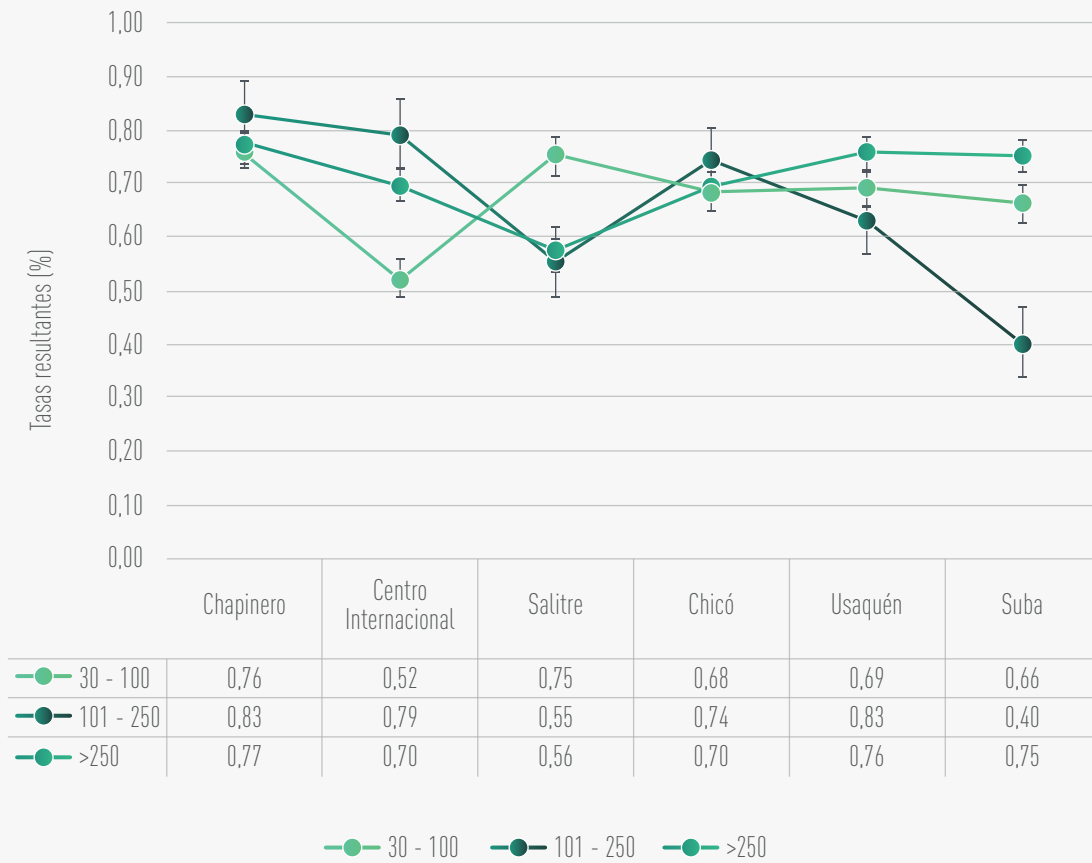
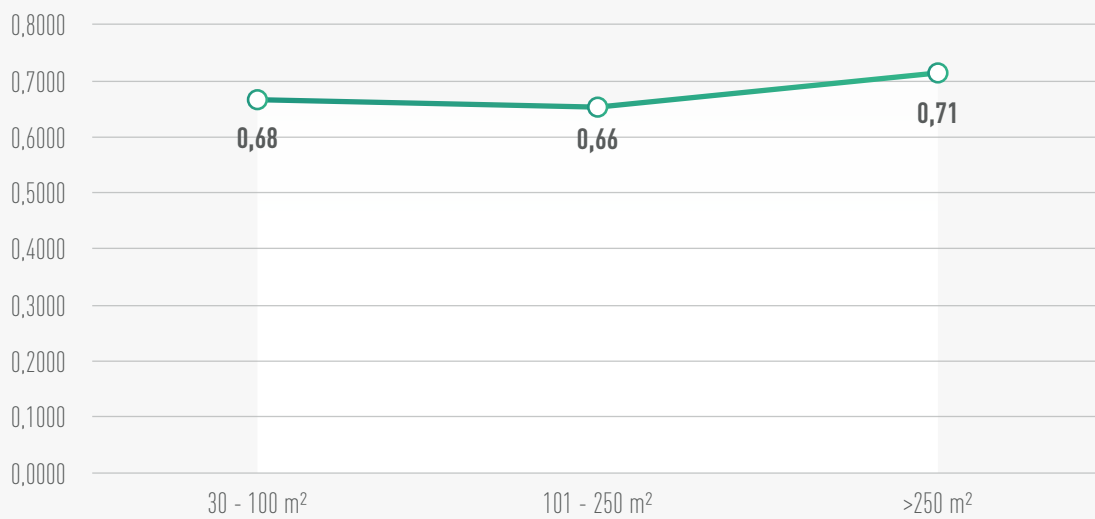
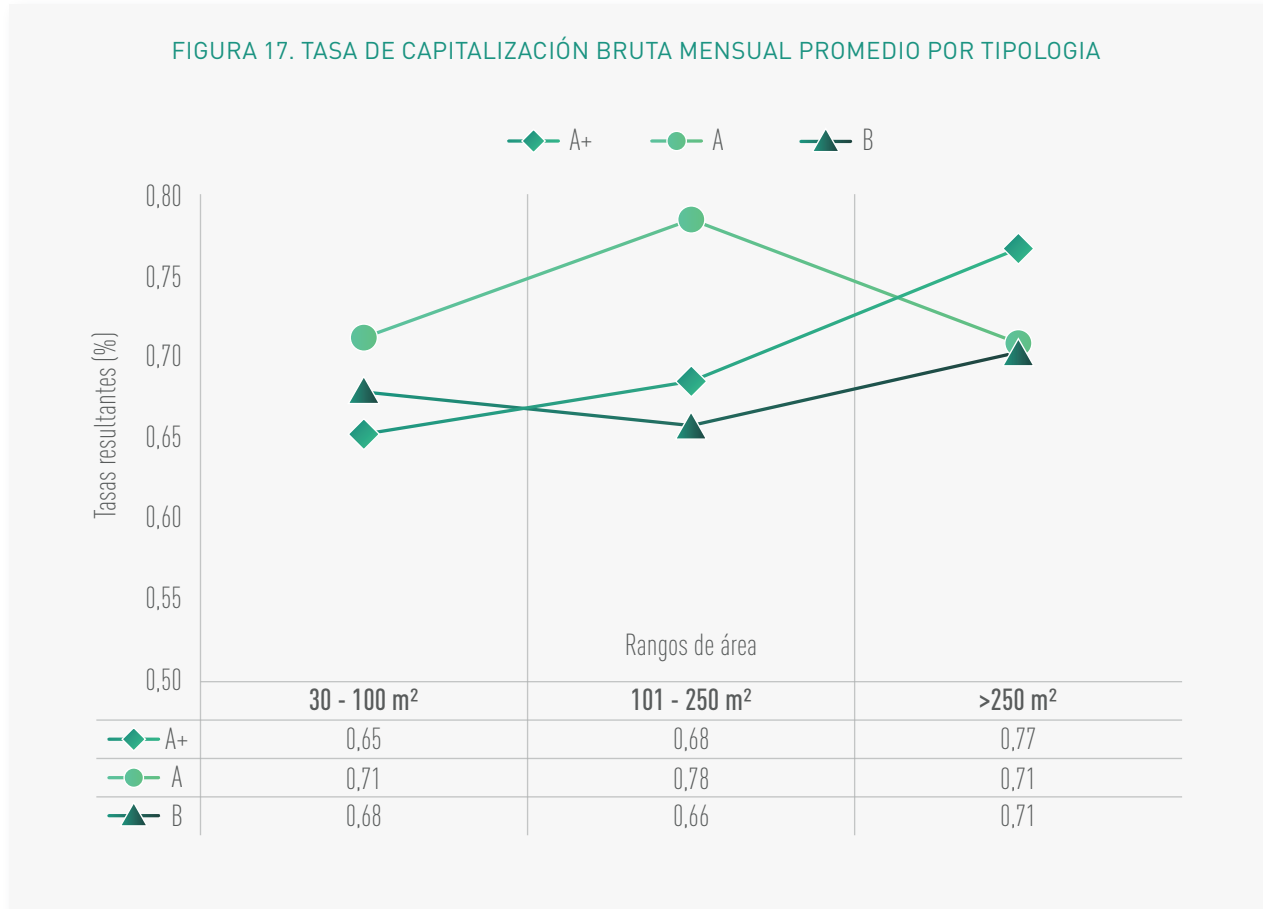


FIGURA 16. TASAS DE CAPITALIZACIÓN MENSUAL OFICINAS TIPO B SEGÚN SU ÁREA PRIVADA



5.5. Consolidación tasas de capitalización

Se consolidaron los resultados obtenidos para cada una de las tipologías definidas y los rangos de área establecidos, y de esta forma se calcularon las tasas de capitalización brutas de forma general, y se puede observar en la siguiente gráfica:



Con lo anterior, es posible determinar que la tasa de capitalización general mensual promedio en la ciudad de Bogotá para oficinas de **tipología A+ es de 0,70%**, para oficinas de **tipología A es de 0,73%** y para oficinas de **tipología B es de 0,68%**.

Finalmente, es importante resaltar que los resultados obtenidos, corresponden a una tasa nominal mensual, por lo cual se realiza la conversión para calcular las tasas tanto nominal anual como efectiva anual, las cuales se anexan a continuación:

TABLA 7. TASA NOMINAL ANUAL Y EFECTIVA ANUAL

TIPOLOGÍA	RANGO DE ÁREA (M2)	TASA NOMINAL MENSUAL %	TASA NOMINAL ANUAL %	TASA EFECTIVA ANUAL %
A+	30 - 100	0,65	7,80	8,08
	101 - 250	0,68	8,16	8,47
	>250	0,77	9,24	9,64
A	30 - 100	0,71	8,52	8,86
	101 - 250	0,78	9,36	9,77
	>250	0,71	8,52	8,86
B	30 - 100	0,68	8,16	8,47
	101 - 250	0,66	7,92	8,21
	>250	0,71	8,52	8,86
PROMEDIO GENERAL		0,71	8,52	8,86



6. Conclusiones



Se evidencia que en general los centros comerciales con vacancias / GLA más bajas muestran tasas de capitalización más comprimidas, reflejando su condición de activos con demanda sólida y contratos de largo plazo, como son los casos de Titán Plaza, Centro Mayor y Bulevar Niza; sin embargo, esta relación no se cumple para todos los casos evidenciados.



En centros comerciales con vacancias / GLA medias y altas, las tasas de capitalización se amplían como compensación al mayor riesgo de ingresos, especialmente en sectores periféricos como es el caso de Mercurio, Ventura Terreros, Centro Chía, Centro Suba y el caso aislado de Plaza de las Américas.



Se evidencia porcentaje de vacancia aproximada promedio en los principales centros comerciales de la ciudad de Bogotá y periferia es de 4,06% / GLA y de 5,00% / TOTAL LOCALES, lo cual, representa una considerable recuperación de los cuatro años anteriores, producto de la afectación comercial por el Covid-19, gracias a la consolidación de un mayor número de locales comerciales y la mayor afluencia mensual de visitantes a estos grandes centros comerciales.



Los sectores con mayor desarrollo reciente de edificios especializados de oficinas de tipología A+ corresponden a los sectores de Chicó y Usaquén, esto va acorde con la reglamentación urbanística del sector, la centralización de los servicios financieros y su cercanía a sistemas de transporte público masivo.



También se logra evidenciar que para **la mayoría de los segmentos analizados, el rendimiento bruto generado por la propiedad en términos de las tasas de capitalización anuales resultantes, terminan siendo inferiores a la tasa de interés vigente del Banco de la República (9.25% E.A.)**, lo cual, induce que estos no ofrecerían una prima amplia respecto al costo de fondeo, es decir, en presencia de deuda a tasas altas, la rentabilidad para un comprador apalancado puede ser comprimida o incluso negativa en términos de flujo neto.



Corredores como Chicó, Centro Internacional y Usaquén muestran una mayor dispersión, encontrando así que algunos subsegmentos (oficinas grandes tipo A+) alcanzan tasas brutas altas, lo cual, resulta en un indicador de posibles oportunidades de inversión si la compra se hiciera de contado y sin apalancamiento financiero.



La reducción de vacancia evidenciada respaldó la subida de rentas en corredores consolidados y explica por qué algunas tasas resultan relativamente elevadas pese a altos precios de venta. No obstante, la recuperación es parcial y localizada; los corredores con mayor oferta siguen mostrando una mayor variación.

7. Referencias bibliográficas

1. Correa, M. A. (2025, 11 de abril). El Titan Plaza y Plaza Imperial fueron los centros comerciales más visitados en Bogotá. La República. <https://www.larepublica.co/empresas/los-centros-comerciales-mas-visitados-de-bogota-4109027>
2. Newmark Colombia. (2025). Bogotá oficinas 2Q 2025. NMRK. <https://nmrk.lat/bogota-oficinas-2q-2025/>





www.appraiser.com.co