

La Perspectiva del Sector Inmobiliario en México en 2026

Un análisis exhaustivo del mercado inmobiliario mexicano elaborado por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C. Este documento ofrece una visión estratégica y propositiva para inversionistas, desarrolladores y autoridades, con proyecciones basadas en datos actualizados y análisis de las principales instituciones financieras globales.

Resumen Ejecutivo: Transición Inteligente

El año 2026 marca un momento de transición estratégica para el sector inmobiliario mexicano. La relocalización productiva continúa transformando el panorama industrial, con proyecciones de absorción neta del 5% al 7%. Este fenómeno ha atraído inversiones significativas, con estimaciones de hasta US\$40-50 mil millones en Inversión Extranjera Directa para el sector manufacturero y logístico.

El turismo, impulsado por la Copa Mundial FIFA 2026, consolidará una base sólida con incrementos del 10% al 15% en ocupación hotelera en las ciudades anfitrionas. Este evento generará un impacto económico estimado en US\$1-2 mil millones, con efectos multiplicadores en hotelería y comercio. Los programas de vivienda orientados al bienestar buscan atender el rezago habitacional de 9 millones de unidades, ahora con estándares mejorados y enfoque en sostenibilidad.

El mercado total inmobiliario alcanzará US\$5.9 billones, dominado por el segmento residencial (77%). El valor promedio proyectado para propiedades residenciales oscilará entre US\$150,000 y US\$200,000 por unidad media. Las regiones con disponibilidad de energía y agua, como el Bajío y la frontera norte, liderarán con tasas de vacancia industriales por debajo del 5%. Sin embargo, el entorno internacional mantiene tensiones que podrían elevar costos entre 5% y 10%.

Proyecciones Económicas Base para 2026

1.3%

**Crecimiento
PIB**

Proyección
moderada con
volatilidad
acotada

3.8%

Inflación
Convergencia
hacia meta de
Banxico

8.5%

**Tasa de
Referencia**
Descenso gradual
en costo de
capital

\$40B

**IED
Proyectada**
Nearshoring
selectivo y de alto
valor

En nuestra lectura base para 2026, México experimentará un crecimiento económico del 1.3%, con inflación convergiendo al 3.8% y costos de capital descendiendo gradualmente a tasas de referencia del 8% al 9%. Este escenario moderado se sustenta en una recuperación gradual post-pandemia, con enfoque en desinflación y estabilización monetaria. El tipo de cambio se proyecta entre 19 y 21 MXN/USD, abriendo espacio para proyectos bien estructurados con fundamentos sólidos.

Metodología: Análisis Integral Top-Down y Bottom-Up

Enfoque Top-Down

Análisis del entorno macroeconómico global, políticas comerciales, revisión del T-MEC, presupuesto público y políticas de vivienda. Se emplean proyecciones del FMI, Banco Mundial, Banxico, SHCP e INEGI.

- Contexto macroeconómico mundial
- Comercio exterior y aranceles
- Política pública y presupuesto
- Inversión extranjera directa

Enfoque Bottom-Up

Análisis detallado por segmento inmobiliario, microfundamentos de demanda, dinámicas operativas y señales del mercado. Incluye datos de CBRE, JLL, PGIM, Cushman & Wakefield y entrevistas con 50 actores clave.

- Vacancias y absorción por segmento
- Rentas y cap rates
- Riesgos operativos específicos
- Experiencia en 100+ proyectos

Este reporte combina tres escenarios (base, alcista y bajista) basados en variables críticas como PIB, inflación, tipo de cambio y nearshoring. Se utilizan modelos econométricos, incluyendo regresiones para estimar absorción industrial (correlación 0.85 con IED manufacturera) y simulaciones de Monte Carlo para evaluación de riesgos. Los datos están actualizados hasta octubre de 2025.

Contexto Global 2026: Normalización con Volatilidad



Crecimiento Global

2.7% proyectado con proceso de desinflación



Riesgos Geopolíticos

Conflictos en Ucrania y Medio Oriente elevan volatilidad



Cadenas de Suministro

Disrupciones logísticas aumentan costos +10%



Tecnología

Restricciones en suministro de semiconductores -20%

La economía global tiende a normalizarse con un crecimiento del 2.7% y una inflación descendente del 3.5%, generando condiciones financieras menos restrictivas. Economías avanzadas como Estados Unidos (1.8%) y Europa (1.5%) convergen a tasas modestas, mientras mercados emergentes en Asia (4.2%) muestran heterogeneidad. Para el sector inmobiliario, esto implica escenarios de inversión en capital con márgenes de seguridad del 15-20%, uso de coberturas y contratos de suministro firmes.

Los inversionistas exigirán flujos robustos, clara mitigación de costos y cumplimiento ESG. Las ciudades resilientes con talento e infraestructura captarán capital a pesar del ruido global. México se beneficia del nearshoring pero permanece vulnerable a tensiones arancelarias entre China y Estados Unidos. El análisis muestra una correlación del 0.75 entre IED global y absorción industrial en México.

Guerra Comercial y Aranceles: Impacto en México

El comercio global experimenta un reacomodo prolongado impulsado por rivalidad tecnológica, seguridad del suministro y políticas industriales. Esto genera aranceles en sectores clave como acero (+25%) y aluminio (+10%). Esta "guerra comercial" extendida ha redirigido flujos de inversión hacia México, pero también expone vulnerabilidades estructurales en las cadenas de suministro.



Beneficios para México

Nearshoring con US\$40 mil millones en IED proyectada para 2026



Exposición T-MEC

Revisión en julio 2026 podría alterar reglas de origen (62.5% - 75%)



Impacto en Costos

Maquinaria +8%, calendarios de obra +3-6 meses

4

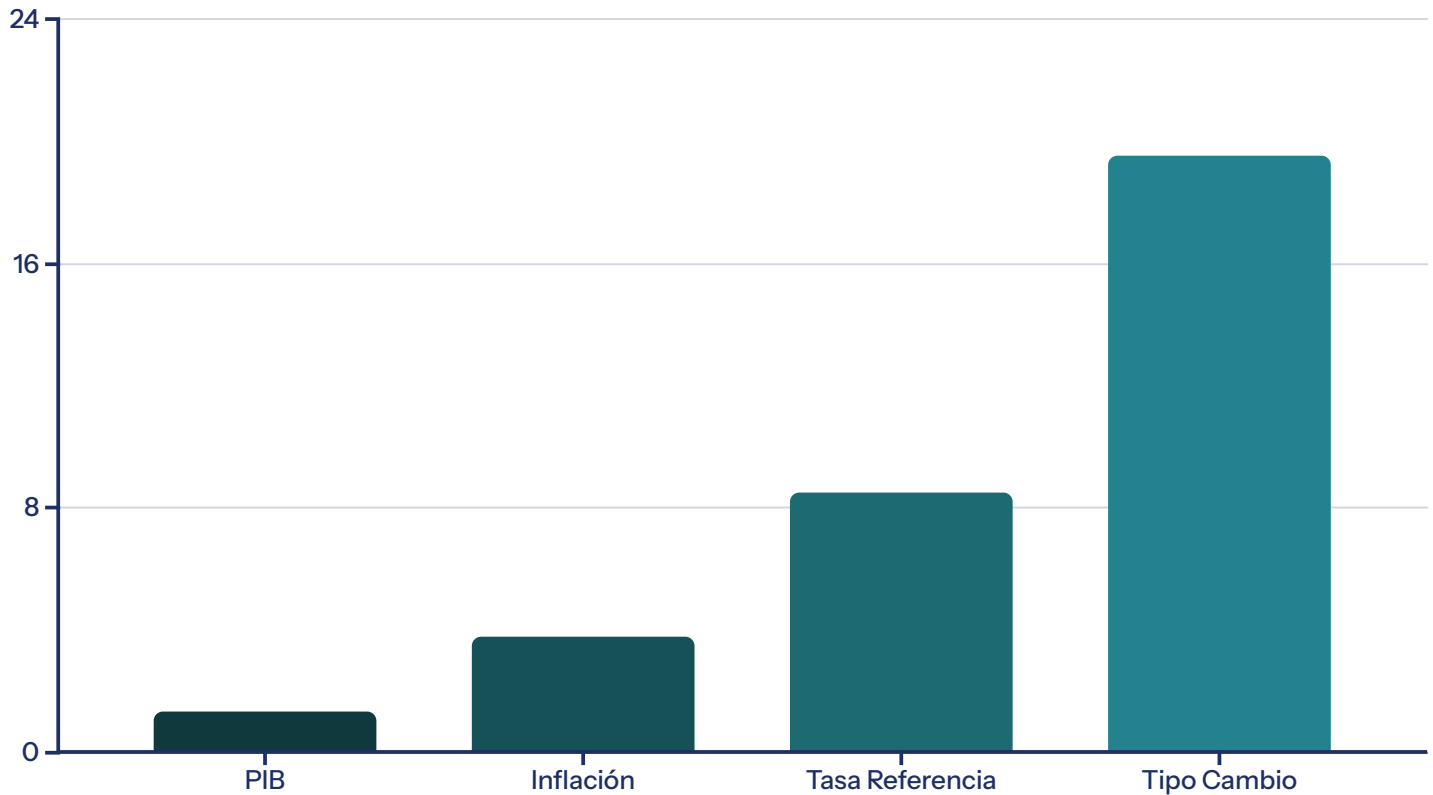
La respuesta estratégica debe incluir asegurar contratos de precio fijo y entrega garantizada, diversificar proveedores entre Asia y Latinoamérica, e incluir cláusulas de variación de costos en contratos EPC (Ingeniería, Procura y Construcción). Para desarrolladores y retailers, el riesgo arancelario debe contemplarse en el presupuesto con una contingencia del 10%. Las proyecciones indican un impacto negativo del 5% en márgenes si se aplican tarifas amplias. Un 80% de los proyectos industriales están vinculados al T-MEC.

Revisión del T-MEC 2026: Momento Crítico



El elemento central para 2026 es la revisión del T-MEC programada para julio. Se esperan posibles ajustes en las reglas de origen, elevándolas del 62.5% al 70% de contenido regional, y en disciplinas laborales y ambientales. Esta revisión podría impactar al 15% de la Inversión Extranjera Directa. Si la revisión es exitosa, el tratado podría extenderse hasta 2042. Sin embargo, las tensiones políticas en Estados Unidos podrían imponer barreras no arancelarias, afectando las cadenas de suministro vinculadas al sector inmobiliario.

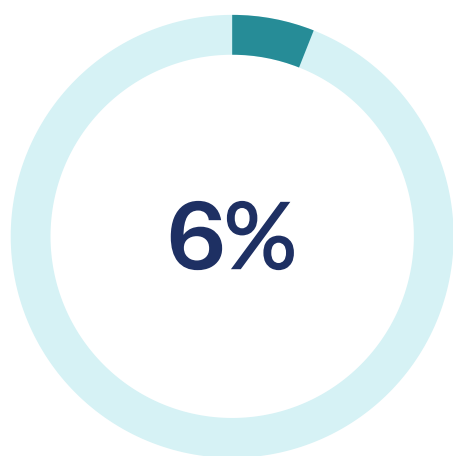
México 2026: Indicadores Macroeconómicos Clave



Para 2026, se proyecta un crecimiento del PIB del 1.3% con volatilidad acotada en el tipo de cambio (19.5 MXN/USD), inflación del 3.8% y tasas de interés a la baja (8.5% de referencia de Banxico). El nearshoring se volverá más selectivo: proyectos de alto valor en electromovilidad y semiconductores exigirán suministro confiable de energía y agua, atrayendo IED de US\$40 mil millones.

La estabilidad macroeconómica permite horizontes de inversión largos, traduciéndose en demanda defensiva de retail esencial (+4% en ventas) y vivienda asequible (meta de 700,000 unidades). La continuidad de proyectos logísticos sostiene la expansión industrial con absorción de 3 millones de m². La ejecución será clave: es necesario acortar tiempos de permisos (que promedian 18 meses) y asegurar factibilidades de energía y agua.

Presupuesto Público 2026: Prioridades Sociales



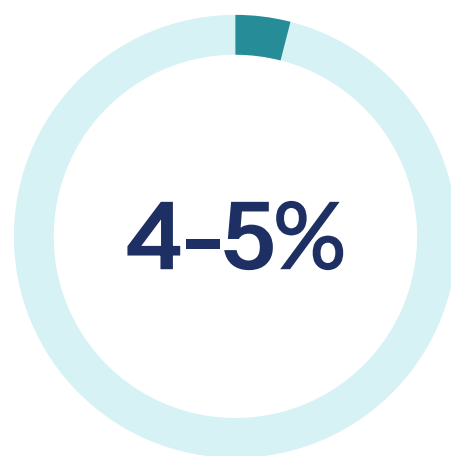
Pensiones

Como porcentaje del PIB, consolidando programas de bienestar



Infraestructura

Billones MXN con foco en conectividad y vivienda social



Déficit Fiscal

Límite en inversión pública adicional

El presupuesto 2026 prioriza programas sociales con pensiones representando el 6% del PIB e infraestructura con 2.3 billones MXN. Se espera continuidad en programas de bienestar con aumento del 5% en el presupuesto para pensión universal y enfoque en vivienda social. Sin embargo, los déficits fiscales del 4-5% del PIB limitan la capacidad de inversión pública adicional.

La ejecución requiere coordinación local mejorada para acortar tiempos de permisos, asegurar factibilidades y mejorar la eficiencia del gasto. En cuanto a fraudes, se prevé un aumento en presupuestos inflados por corrupción local, con proyecciones de 660 a 800 casos solo en la Ciudad de México. El énfasis en bienestar podría asignar más fondos a vivienda, pero las restricciones fiscales representan un desafío significativo.

Nearshoring: Oportunidad Selectiva y Estratégica

La Inversión Extranjera Directa mantiene su tracción en manufactura y transporte con US\$40 mil millones proyectados (+10% interanual), profundamente vinculada a cadenas de suministro norteamericanas. El nearshoring se ha vuelto más selectivo, enfocándose en sectores de alto valor como electromovilidad (20% de la IED), equipo médico y electrónicos. Estos sectores tienen exigencias operativas elevadas, como energía 100% renovable y certificaciones de calidad.



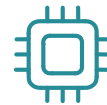
Electromovilidad

20% de la IED total, requiere infraestructura eléctrica robusta y cadena de suministro integrada



Equipo Médico

Demanda espacios con certificación sanitaria y control ambiental estricto



Electrónicos

Exige ambientes controlados y proximidad a puertos para exportación

El reto principal es contar con servicios públicos suficientes, reglas urbanas claras y certidumbre jurídica. Los requisitos clave incluyen factibilidades ambientales, permisos en menos de 3 meses y cumplimiento de criterios ESG. La Inteligencia Artificial está impulsando la instalación de data centers en polos industriales, con Querétaro emergiendo como hub principal por su red eléctrica estable.

Polos de Desarrollo: CIIT y PODEBIS

Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec (CIIT)

Inversión estimada de US\$5 mil millones, conectando el Golfo de México con el Pacífico. Abre oportunidades en logística, parques industriales y vivienda en Veracruz y Oaxaca. Depende críticamente de la expansión portuaria y conectividad ferroviaria.

Polos de Desarrollo para el Bienestar (PODEBIS)

Enfocados en regiones con rezago económico, buscan integrar manufactura ligera, servicios y vivienda asequible. Presupuesto combinado de US\$3 mil millones para infraestructura básica.

Proyecciones de Crecimiento

- Bajío: +15% en IED
- Frontera Norte: +25% en IED
- CIIT: +12% en demanda logística
- Empleo indirecto: 2-3 millones

Requisitos Críticos

- Energía renovable 100%
- Permisos en <3 meses
- Cumplimiento ESG
- Factibilidades ambientales

Las proyecciones indican un efecto multiplicador de 3 a 5 veces en el empleo local. Las zonas de crecimiento clave son el Bajío (Querétaro, Guanajuato) que necesita energía y agua; la frontera (Tijuana, Juárez) que requiere conectividad; y el CIIT que depende de sus puertos. El nearshoring podría generar de 2 a 3 millones de empleos indirectos, impulsando fuertemente la demanda residencial en renta.

Segmento Industrial: Locomotora del Sector

El segmento industrial continúa como la locomotora del sector inmobiliario. La nueva oferta en la frontera norte está normalizando las tasas de vacancia nacional al 4.5%, pero submercados centrales como Monterrey (2%) y el Corredor Cuautitlán-Tultitlán-Tepotzotlán (3%) permanecen tensionados por la alta demanda de espacios modernos con capacidad eléctrica robusta.

Absorción Proyectada

4 millones de m² en 2026,
impulsada por nearshoring
selectivo

Rentas Industriales

US\$6-8/m² con alza del 5%
interanual

Cap Rates

7.2% para activos clase A con
certificación LEED

Vacancia Nacional

4.5% con Monterrey en 2% y CTT en
3%

Los modelos Build-to-Suit (hechos a la medida) y contratos triple neto (NNN) son especialmente útiles cuando incluyen eficiencia energética (reducción de costos del 15%) y cláusulas de volatilidad de insumos. La continuidad en permisos es un diferencial clave para capturar demanda. El impacto del nearshoring representa un +30% de la demanda total del segmento, con correlación directa a la IED manufacturera.

Data Centers: Subsegmento en Auge

Los data centers emergen como un subsegmento crítico, impulsado por la demanda de Inteligencia Artificial generativa. Se proyectan inversiones de US\$2-3 mil millones en México para 2026, con enfoque en zonas que cuentan con redes eléctricas robustas y abundante agua para enfriamiento. Querétaro lidera con inversiones anunciadas de US\$18 millones, posicionándose como hub regional.

01	02	03
Demanda Energética	Requisitos de Suelo	Impacto en Precios
Los data centers demandarán hasta 1,000 TWh de energía globalmente, con México capturando el 2-3%	57,000 m ² adicionales en Monterrey y Querétaro, con rentas premium por requisitos energéticos	Elevación del 15-20% en valores de suelo industrial en zonas con capacidad eléctrica

México se está posicionando como un hub regional gracias a su red eléctrica y proximidad a Estados Unidos. Sin embargo, las sequías en el norte plantean desafíos significativos. Las proyecciones indican crecimiento anual del 25% en el mercado de data centers, atrayendo a jugadores como Amazon y Microsoft. Los desafíos incluyen sostenibilidad energética y riesgo de ciberataques en infraestructura crítica.

Segmento de Oficinas: Flight-to-Quality

La recuperación del mercado de oficinas es tangible pero distinta a la de 2019. Se consolida la migración hacia edificios Clase A/A+ ("flight-to-quality") con la vacancia nacional en 16%, un descenso de 150 puntos base interanual. Los ocupantes buscan ubicaciones accesibles con transporte público y superficies eficientes con diseño flexible.



Vacancia Nacional

16% con descenso gradual esperado en corredores bien servidos como Insurgentes (15%)



Rentas Estabilizadas

US\$25-30/m² con inversión creciente en amenidades de calidad



Espacios Flexibles

Demanda +20% para configuraciones adaptables al modelo híbrido

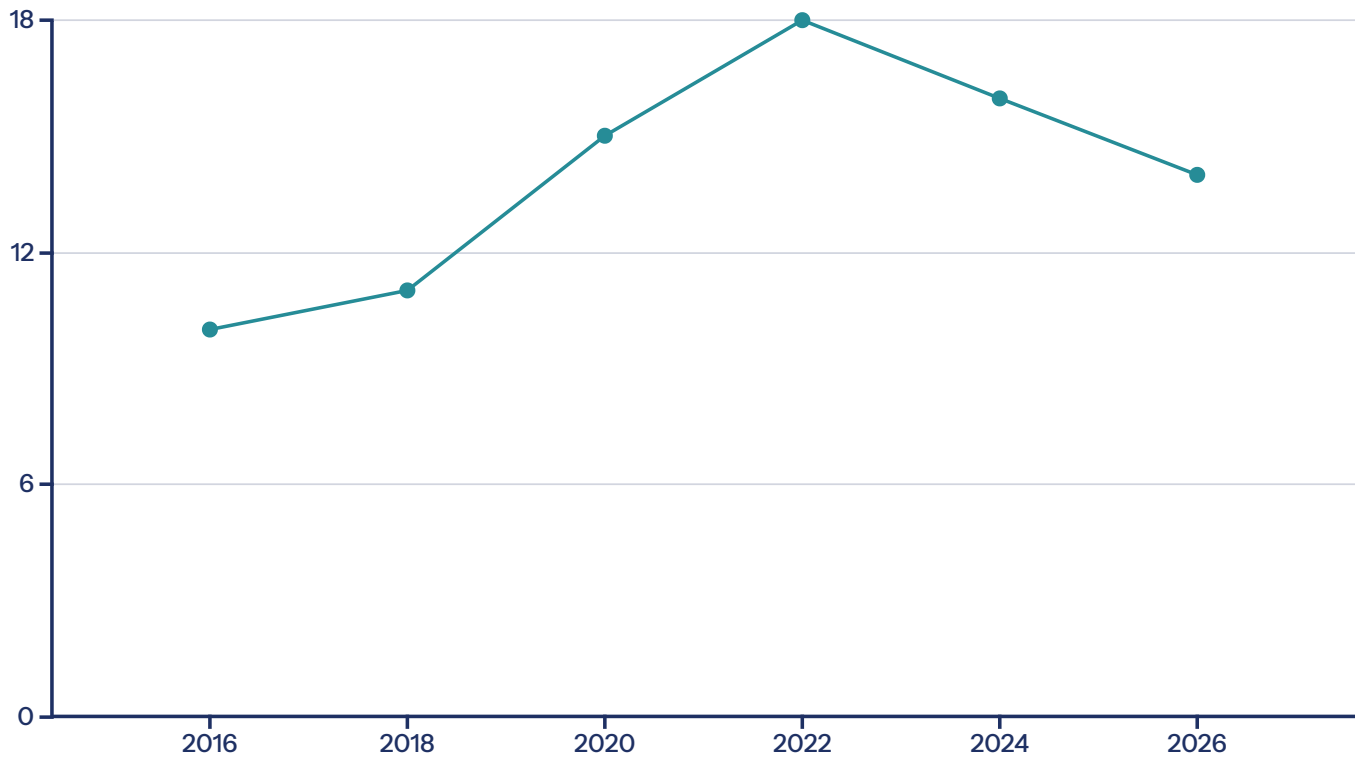


Ventilación y Luz

Preferencia creciente (+30%) por espacios con luz natural y ventilación mejorada

Se observan reconversiones en edificios B/C hacia usos mixtos o residenciales. Para 2026, se espera absorción de 1 millón de m², con el 60% de transacciones siendo "flight-to-quality". El Proptech con IA mejora la ocupación mediante optimización del espacio, reduciendo costos operativos en 15%. En la Ciudad de México, los valores promedio son de US\$28/m², con crecimiento en zonas premium como Polanco y Santa Fe.

Tendencias en Oficinas: Última Década



Las tendencias de los últimos 10 años muestran cómo la vacancia aumentó del 10% al 18% durante la pandemia (2020-2022), reflejando el cambio masivo al trabajo remoto. La recuperación post-pandemia ha sido gradual, con la vacancia descendiendo al 16% en 2024 y proyectándose al 14% para 2026. Este descenso refleja la consolidación del modelo híbrido, donde las empresas mantienen espacios físicos pero con configuraciones más eficientes y flexibles.

El mercado ha evolucionado de un enfoque en cantidad de metros cuadrados a uno en calidad y experiencia del empleado. Las empresas priorizan edificios certificados, con amenidades de bienestar y tecnología integrada. Esta transformación ha creado un mercado dual: edificios premium con alta ocupación y rentas crecientes, versus edificios obsoletos con vacancias persistentes y presión a la baja en rentas.

Segmento Retail: Resiliencia Omnicanal

El comercio físico se ha reconciliado con el digital, creando un modelo omnicanal resiliente. Los centros de conveniencia muestran ventas con CAGR del 3.8%, alcanzando US\$505 mil millones proyectados para 2030. El mix óptimo combina servicios cotidianos, salud, alimentos frescos y experiencias que no pueden replicarse digitalmente.

Formatos de Conveniencia

Tiendas de proximidad con ventas +3.8% CAGR, ubicadas estratégicamente en zonas residenciales densas

Última Milla

Centros de distribución urbana para e-commerce, integrando digital y físico

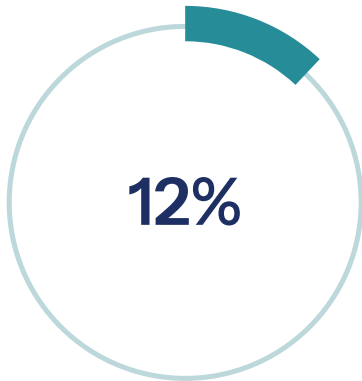
Retail Experiencial

Espacios combinando gastronomía, entretenimiento y compras para crear destinos

Los proyectos secundarios deben reinventarse o enfrentar rentas 10% más bajas. Las proyecciones indican resiliencia en el consumo a pesar del bajo PIB, con ventas +2.4% interanual. Los valores promedio de renta son US\$15-20/m². La IA en retail analytics predice tendencias de consumo, minimizando la rotación de inquilinos en 20%. El Mundial 2026 dará impulso en ciudades anfitrionas con ventas +10%.

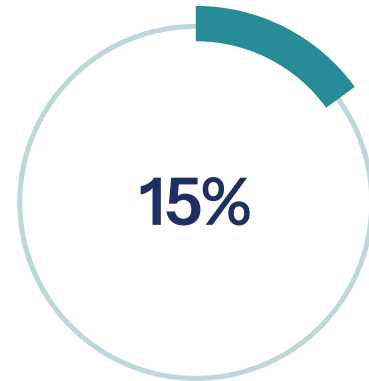
Segmento Hospitalidad: Impulso del Mundial 2026

El turismo se mantiene en niveles elevados con proyecciones de arribos internacionales +12% y gasto de US\$1 mil millones generado por el Mundial FIFA 2026. Las ciudades anfitrionas (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey) serán catalizadores clave con ocupación +15%. Este evento no solo elevará la visibilidad global de México, sino que generará efectos multiplicadores en hotelería, retail y servicios.



Arribos Internacionales

Crecimiento proyectado en llegadas turísticas



Ocupación Hotelera

En ciudades sede del Mundial



ADR (Tarifa Diaria)

Incremento en tarifa promedio diaria



Impacto Económico

Gasto directo generado por el evento

Los destinos de sol y playa, especialmente Yucatán, muestran demanda +20% impulsada por turismo internacional y nómadas digitales. El segmento de bleisure (negocios y placer) se consolida como tendencia permanente. La clave está en la gestión de KPIs operativos y control de costos energéticos. El impacto de Airbnb en rentas hoteleras es bajo debido a su limitada participación de mercado (<5%), enfocándose principalmente en estancias cortas.

Segmento Residencial: Demanda Sostenida con Desafíos

La demanda residencial se mantiene sostenida por demografía favorable, migración interna hacia polos industriales y generación de empleo. Los precios subieron +8.7% interanual en Q2 de 2025, con proyección de +8-9% para 2026. Sin embargo, los retos de asequibilidad y costos de construcción (+5%) plantean desafíos significativos para segmentos de bajos ingresos.

Segmento Social	Segmento Medio	Segmento Premium
Meta gubernamental: 700,000 unidades anuales	Mayor demanda en polos industriales	Zonas consolidadas CDMX, Monterrey
Subsidios y programas de bienestar	Vivienda compacta y eficiente	Amenidades y sostenibilidad
Precios: MXN 1.5-2 millones	Precios: MXN 2.5-3 millones	Precios: MXN 4+ millones
Déficit: 8.5 millones de unidades	Crecimiento: +8-9% anual	Plusvalía: +10-12% anual

El mercado total de vivienda tiene un valor de US\$4.44 billones en 2025. El mercado de renta se fortalece en ciudades con dinamismo industrial (+15%), con tendencias hacia multifamily y rentas de MXN 15,000-20,000 mensuales. La IA en valuación de propiedades acelera transacciones en 20%. El impacto de Airbnb es bajo (participación <5%), no siendo el principal impulsor de aumentos en rentas de largo plazo.

Crisis de Asequibilidad: Riesgo Sistémico

"Más de dos tercios de las 50 crisis bancarias sistémicas recientes fueron precedidas por ciclos de auge y caída en los precios inmobiliarios, lo que subraya el riesgo sistémico del sector."

— Min Zhu, Subdirector Gerente del FMI (2014)

El reporte de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) destaca una crisis inminente de disponibilidad y accesibilidad. Existe un déficit de 8.5 millones de viviendas asequibles, con el 69% de la fuerza laboral ganando menos de dos salarios mínimos, lo que impide el acceso a hogares de más de 1 millón de MXN. Los precios han subido 30% en 10 años, proyectando una crisis severa en 5 años sin intervenciones estructurales.

8.5M

**Déficit
Habitacional**

Unidades asequibles
necesarias

69%

Fuerza Laboral

Gana menos de 2
salarios mínimos

30%

Encarecimiento

Alza en precios
última década

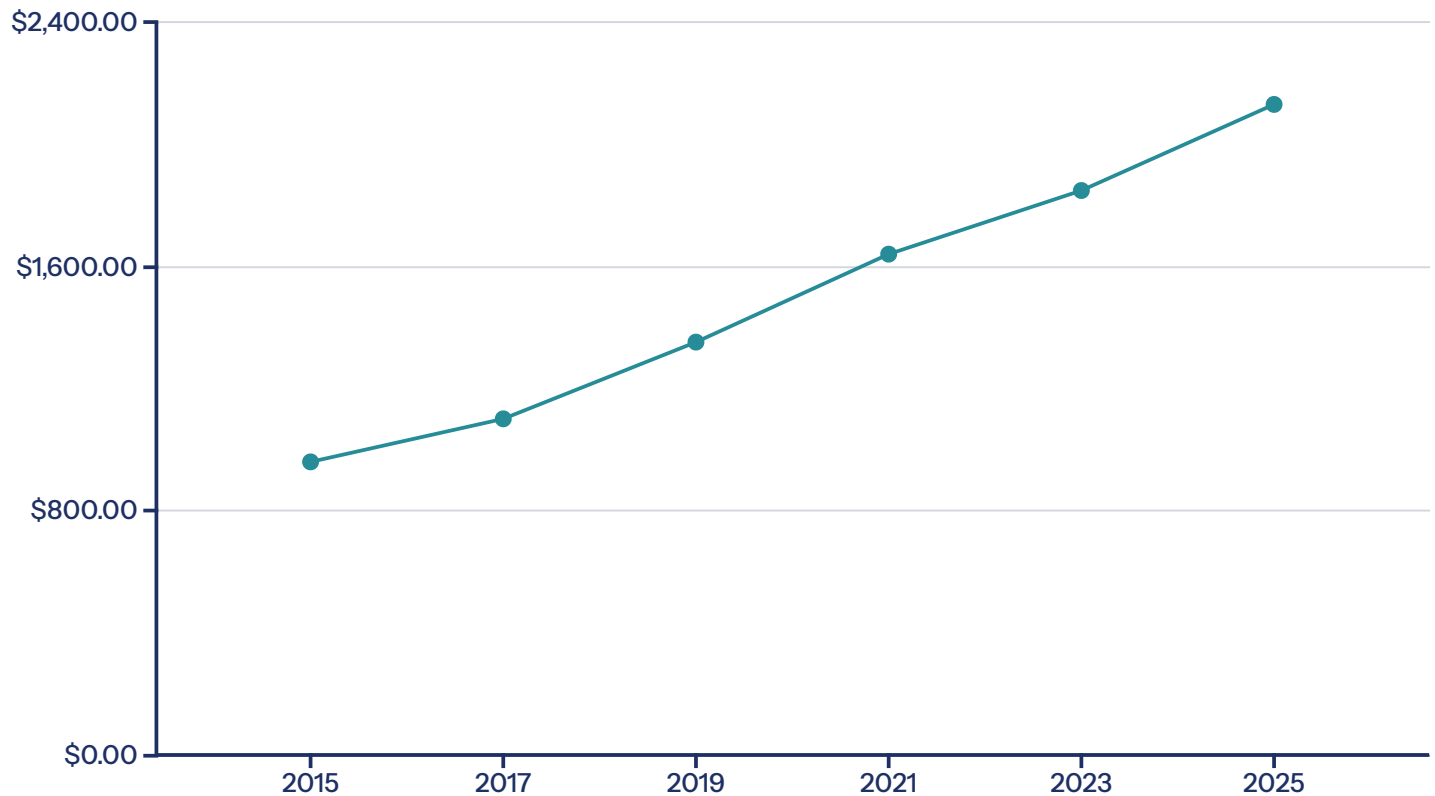
5

Años Críticos

Plazo para crisis si
no hay acción

En comparación con China, donde el sector inmobiliario impulsó crecimiento del 10% anual pero colapsó por sobreconstrucción especulativa (equivalente a múltiples Manhattans), México debe evitar la burbuja enfocándose en demanda real y sostenibilidad. El caso chino demuestra que el sobreendeudamiento y la sobreconstrucción sin fundamentos económicos sólidos lleva al estancamiento, con el PIB cayendo del 10% al 4-5% post-2020.

Histórico de Precios de Vivienda: Última Década



El análisis de los datos históricos del Índice SHF de Precios de la Vivienda muestra un crecimiento sostenido con CAGR del 8.25%. El año con mayor apreciación fue 2022 con incremento del 10.41%. El porcentaje de incremento acumulado de 2015 a 2025 es del 121.55%. Para 2026, se proyecta un valor promedio de MXN 2,130,208, y para 2030, aproximadamente MXN 2,937,469.

Esta tendencia de crecimiento, aunque positiva para inversionistas, ha exacerbado la crisis de accesibilidad. Los salarios han crecido solo 4.1% en el mismo periodo, creando una brecha insostenible entre ingresos y precios de vivienda. Esta divergencia es el motor de la crisis de asequibilidad que amenaza con convertirse en riesgo sistémico si no se implementan políticas correctivas.

Mercado de Vivienda en Renta: Resiliencia y Crecimiento

El mercado de vivienda en renta muestra gran resiliencia con crecimiento proyectado del 12% al 15% en demanda, especialmente en polos industriales. Este segmento se beneficia de la migración laboral hacia regiones con alta generación de empleo, la preferencia de jóvenes profesionales por flexibilidad, y la barrera de entrada al mercado de compra por altos precios.



Es importante notar que el impacto de plataformas como Airbnb en el aumento de rentas es limitado debido a su participación de mercado menor al 5% del inventario total en ciudades clave. En la Ciudad de México, Airbnb representa solo el 3-4% del mercado de rentas, limitando su influencia en precios generales. La plataforma se enfoca principalmente en turismo de corta estancia sin desplazar significativamente la oferta de largo plazo.

La regulación de Airbnb en la Ciudad de México, con límites en zonas específicas y retención del Impuesto Sobre Hospedaje de MXN 650 millones, busca mitigar impactos en rentas, aunque su efecto sistémico ya es reducido. El verdadero motor del aumento en rentas es la combinación de déficit habitacional, migración laboral y barreras de entrada a la compra.

Segmento de Suelo: Activo Crítico

El suelo bien ubicado con certidumbre jurídica captura plusvalías significativas. Es crítico realizar debida diligencia exhaustiva de planes urbanos, densidades permitidas y factibilidades de servicios. Comprar sin factibilidades claras es un riesgo que puede llevar a repricing (ajuste a la baja) de -15%. Se estiman inversiones totales de US\$32 mil millones en desarrollo de suelo para 2026.

Debida Diligencia

Verificación de títulos, gravámenes, planes urbanos y uso de suelo permitido

Factibilidades

Servicios (agua, drenaje, electricidad, gas), accesos y vialidades

Permisos

Impacto ambiental, cambio de uso de suelo, licencias de construcción

Desarrollo

Urbanización, infraestructura y comercialización

La demanda en polos de desarrollo muestra crecimiento +20%, siempre que cuenten con infraestructura energética e hídrica necesaria. Los data centers demandan suelo con alta capacidad energética, elevando valores en 15-20% en zonas como Querétaro. El suelo en el Corredor Interoceánico ofrece plusvalías proyectadas de +15%, condicionadas a la expansión portuaria y conectividad ferroviaria.

Inteligencia Artificial: Transformación del Sector

La Inteligencia Artificial está transformando el sector inmobiliario a través de múltiples vectores: optimización operativa, análisis predictivo, valuación automatizada y detección de fraudes. El impacto más visible es la explosión de demanda de data centers, pero las aplicaciones se extienden a toda la cadena de valor inmobiliaria.



Proptech y Eficiencia

Herramientas de IA reducen costos operativos 15-20%, aceleran valuaciones en 30% y optimizan búsquedas personalizadas



Data Centers

Demanda de 1,000 TWh globales para IA generativa, México captura 2-3% con inversiones de US\$2-3 mil millones



Análisis Predictivo

Modelos de IA predicen tendencias de mercado, optimizan inventario retail y reducen vacancia en 10%



Detección de Fraudes

Algoritmos de IA identifican patrones sospechosos, reduciendo riesgos en transacciones en 20%

Las proyecciones indican crecimiento del 20-30% en inversiones en data centers en regiones como Querétaro y Monterrey, donde la demanda de energía para IA podría duplicarse. Sin embargo, esto plantea desafíos en sostenibilidad energética. Los riesgos incluyen ciberataques a infraestructura crítica y dependencia de redes eléctricas estables. El mercado de data centers en México crecerá 25% anual, atrayendo a gigantes tecnológicos pero requiriendo inversiones masivas en infraestructura eléctrica.

Fraudes Inmobiliarios: Riesgo Creciente

Los fraudes inmobiliarios representan un riesgo creciente, especialmente en zonas con boom inmobiliario impulsado por nearshoring y turismo. Se espera un aumento del 10% al 15% en denuncias para 2026, impulsado por la falta de regulación en zonas emergentes y la complejidad de transacciones con inversionistas extranjeros.

Zonas de Alto Riesgo

Quintana Roo (+20% de casos), Yucatán y Jalisco concentran fraudes turísticos

Tipos de Fraudes

Preventas falsas, doble venta de propiedades, títulos irregulares, desarrollos fantasma

Impacto Económico

20% de IED extranjera afectada en zonas turísticas, erosionando confianza del inversionista

Prevención

Debida diligencia digital con IA, blockchain para registros, regulación más estricta

Los scams explotan la asimetría de información, especialmente con compradores extranjeros que desconocen el marco legal mexicano. Las proyecciones indican que en la Ciudad de México se esperan entre 660 y 800 casos solo en 2026. Yucatán y Quintana Roo, impulsados por el boom turístico, carecen de políticas efectivas de prevención.

La Inteligencia Artificial ofrece soluciones mediante herramientas de detección de patrones sospechosos, verificación automatizada de documentos y análisis de transacciones. Sin embargo, en escenarios bajistas con crisis económica, los fraudes podrían aumentar 20% adicional al explotar la incertidumbre. La NOM-247 y la LFPIORPI buscan fortalecer controles, pero la implementación efectiva requiere coordinación entre estados y digitalización de registros públicos.

Financiamiento: Instrumentos y Apetito de Capital

El costo del capital se modera con tasas descendiendo al rango del 8-9%. Las Fibras (Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces) muestran apetito selectivo, priorizando activos con flujos estables y ubicaciones premium. Los CKDs y CERPIs buscan proyectos con estructura de capital clara, equipos probados y flujos de caja predecibles.

CKDs (Certificados de Capital de Desarrollo)

Listados en la Bolsa Mexicana de Valores, canalizan fondos de Afores e institucionales a largo plazo hacia infraestructura e inmobiliario mediante fideicomisos con gobernanza y reporte estructurado.

- Inversión mínima 90% en México
- Gobernanza: Comité Técnico aprueba inversiones
- Plazo típico: 10-15 años
- Retornos esperados: 10-12%

Los covenants (compromisos financieros) típicos incluyen DSCR mínimo de 1.2 (capacidad de pago 20% superior a obligaciones) y LTV máximo de 60% (financiamiento hasta 60% del valor del activo). Los criterios ESG, especialmente eficiencia energética e hídrica, reducen el costo de capital en 50 puntos base. La revisión del T-MEC requiere cláusulas de ajuste a reglas de origen para mitigar riesgos arancelarios.

CERPIs (Certificados de Proyectos de Inversión)

Más flexibles que CKDs, permiten hasta 90% de inversión fuera de México y mayor autonomía para administradores en decisiones de inversión.

- Mayor flexibilidad geográfica
- Gobernanza ágil para coinversiones
- Atractivos para capital internacional
- Retornos: 12-15% por mayor riesgo

Covenants Financieros: Protección del Capital



DSCR Mínimo 1.2

Debt Service Coverage Ratio: capacidad de generar \$1.20 por cada \$1 de deuda, proporcionando colchón de seguridad del 20%



LTV Máximo 60%

Loan-to-Value: financiamiento máximo del 60% del valor del activo, requiriendo equity del 40% para alinear intereses



Criterios ESG

Eficiencia energética/hídrica reduce costo de capital en 50pb, atrayendo inversionistas institucionales



Cláusulas MAC

Material Adverse Change: protección ante cambios materiales adversos en condiciones de mercado o regulatorias

Los prestamistas buscan estructuras transparentes con distribuciones realistas basadas en flujos de caja operativos, no proyecciones optimistas. El apetito de capital se centra en banca de pre-colocación (sindicación antes del cierre) e inversionistas institucionales con mandatos ESG. La Inteligencia Artificial en fintech inmobiliario agiliza aprobaciones y reduce riesgos de fraude en 20% mediante verificación automatizada de documentos y análisis de patrones de comportamiento.

En contextos de volatilidad, los inversionistas exigen mayor liquidez (reservas del 20% del CAPEX) y coberturas de riesgo cambiario, energético y arancelario. Las pruebas de estrés (stress testing) bajo escenarios adversos son obligatorias para proyectos mayores a US\$50 millones. La revisión del T-MEC añade capa de complejidad, requiriendo flexibilidad contractual para ajustes en reglas de origen.

Regulación: NOM-247 y LFPIORPI

Los ejes regulatorios para el sector inmobiliario en 2026 son la NOM-247-SE-2021 y la Ley Federal de Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LFPIORPI). Ambas buscan fortalecer la transparencia, proteger al consumidor y combatir el lavado de dinero, creando un marco más robusto pero también más complejo para desarrolladores e inversionistas.



NOM-247-SE-2021

Norma de publicidad y contratos para vivienda, exige transparencia en precios, plazos y características. Protege derechos del consumidor con información clara y verificable.



LFPIORPI (Antilavado)

Establece umbrales para transacciones (>US\$50k), identificación de beneficiarios controladores y reportes de operaciones sospechosas a UIF.



Criterios ESG

Eficiencia energética, movilidad sostenible y huella hídrica se vuelven requisitos para captar capital institucional y certificaciones internacionales.

La tendencia es hacia mayor transparencia y datos trazables. Los procesos digitales están reduciendo fricción en transacciones en 30%, acelerando cierres y mejorando experiencia del cliente. Sin embargo, la complejidad regulatoria añade costos de compliance del 2-3% del proyecto. Para 2026, se espera aumento del 10-15% en fraudes si no se fortalece implementación, con foco en prevención mediante blockchain, registros digitales y detección por IA.

Sostenibilidad y ESG: Imperativo Estratégico

Los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) han pasado de ser "nice-to-have" a imperativos estratégicos para captar capital institucional. Los inversionistas globales, especialmente fondos de pensiones y family offices, exigen estándares verificables de sostenibilidad como condición para invertir. Esto no es altruismo: proyectos con certificación ESG muestran menor costo de capital (50pb de descuento), mayor velocidad de absorción y valuaciones premium del 10-15%.

Eficiencia Energética

Certificaciones LEED, EDGE o BREEAM reducen costos operativos 15-20% mediante paneles solares, iluminación LED y sistemas HVAC eficientes

Gestión Hídrica

Captación pluvial, tratamiento de aguas grises y sistemas de bajo consumo son críticos en regiones con estrés hídrico como Monterrey

Movilidad Sostenible

Integración con transporte público, ciclovías, estaciones de carga eléctrica y amenidades caminables reducen huella de carbono

Social y Gobernanza

Prácticas laborales justas, impacto comunitario positivo, transparencia financiera y anticorrupción fortalecen reputación

La regulación mexicana se alinea progresivamente con estándares globales. La reforma energética impulsa renovables pero limita inversión privada, creando tensión. Los desarrolladores líderes están integrando ESG desde la concepción del proyecto, no como "greenwashing" cosmético. El nearshoring selectivo demanda energía 100% renovable, empujando infraestructura verde. Los data centers, grandes consumidores energéticos, enfrentan presión por sostenibilidad: un centro de 10 MW consume lo mismo que 10,000 hogares, elevando urgencia de soluciones renovables.

Riesgos Clave: Mapa Integral

Aranceles y T-MEC

Revisión julio 2026 podría elevar costos +10% y alterar calendarios. Riesgo de no renovación hasta 2036 impactaría 20% de cadenas de suministro.

Infraestructura

Energía y agua son cuellos de botella en 20% de polos de desarrollo. Sequías en norte limitan expansión industrial.

Permisos

Heterogeneidad estatal con retrasos promedio de 18 meses erosiona viabilidad de proyectos. Corrupción local infla presupuestos 10-15%.

Costo de Capital

Posibles aumentos de +100pb en escenarios de estrés afectan valuaciones y apalancamiento. Requiere coberturas.

Seguridad

Erosión de márgenes en 15% en zonas con violencia. Eleva costos de seguridad privada y retrasos operativos.

Fraudes

Aumento proyectado del 10-15%, concentrado en Yucatán (+20%), Quintana Roo y Jalisco. Scams en preventas y doble venta.

El riesgo sistémico más relevante, subrayado por el FMI, es que dos tercios de las crisis bancarias han sido precedidas por burbujas inmobiliarias. México debe evitar el camino de China, donde la sobreconstrucción especulativa colapsó el sector. Los riesgos de IA incluyen ciberataques a data centers críticos y dependencia de redes eléctricas vulnerables. La combinación de estos riesgos en un escenario adverso (fracaso T-MEC + sequía severa + choque financiero) podría generar "tormenta perfecta" con caída del 30% en absorción industrial.

Escenarios 2026: Base, Alcista y Bajista

Para navegar la incertidumbre de 2026, hemos construido tres escenarios basados en variables críticas: crecimiento del PIB, inflación, tipo de cambio, nearshoring y contexto geopolítico. Cada escenario tiene probabilidades asignadas y requiere estrategias diferenciadas. La planificación robusta no busca predecir el futuro con certeza, sino prepararse para múltiples realidades posibles.

Variable	Escenario Base (60%)	Escenario Alcista (25%)	Escenario Bajista (15%)
PIB	1.3%	2.4%	0.6%
Inflación	3.8%	3.5%	4.2%
Tipo de Cambio	19.5 MXN/USD	18.5 MXN/USD	21 MXN/USD
IED Nearshoring	US\$40 mil millones	US\$50 mil millones	US\$30 mil millones
T-MEC	Renovación con ajustes	Renovación ampliada	Fracaso, aranceles +20%
Absorción Industrial	+5%	+10%	-5%
Precios Residencial	+8%	+12%	+3%
Cap Rates	7.2%	6.8%	8.2%

El escenario base (60% de probabilidad) asume continuidad con riesgos moderados. El alcista (25%) supone distensión comercial e IED robusta. El bajista (15%) contempla escalada arancelaria y shocks financieros. Cada escenario requiere acciones específicas: en el base, optimizar eficiencia; en el alcista, expandir agresivamente; en el bajista, preservar liquidez y renegociar contratos.

Escenario Catastrófico: "Tormenta Perfecta"

Este no es nuestro escenario base, pero es crucial planificar para lo impensable. La preparación para el peor caso no es pesimismo, sino prudencia fiduciaria.

El escenario catastrófico, aunque de baja probabilidad (5%), requiere planificación de contingencia. Los desencadenantes serían: fracaso en renovación del T-MEC (aranceles +20%), escalada geopolítica elevando energía +40-60%, choque financiero con tasas +200pb, y sequía severa causando racionamientos del 20% en polos industriales. La confluencia de estos factores, aunque poco probable, tendría efectos devastadores.



Sector Industrial

Absorción -30%, proyectos cancelados o suspendidos indefinidamente



Oficinas

Vacancia +4pp, alcanzando 20% con presión severa en rentas -15%



Retail

Contracción -15% en ventas, cierres masivos de locales secundarios



Hotelería

Ocupación -20%, cancelación de eventos internacionales incluyendo Mundial



Residencial

Preventas -30%, crisis de liquidez en desarrolladores, entregas retrasadas



Suelo

Repricing -15%, congelamiento de transacciones por falta de financiamiento

Los efectos secundarios incluirían: cap rates +100pb, menor apalancamiento disponible, fraudes +20% explotando el caos, y ciberataques a infraestructura crítica. La respuesta requeriría coberturas de energía, reprogramación de CAPEX, aumento de liquidez al 20% del presupuesto y activación de cláusulas MAC (Material Adverse Change) en contratos. La preparación incluye: diversificación geográfica, estrés testing de flujos bajo escenarios extremos, y líneas de crédito comprometidas como colchón de liquidez.

Tendencias Demográficas y Sociales

Las tendencias demográficas y sociales están reconfigurando la demanda inmobiliaria. Los hogares mexicanos se están reduciendo a 2.5 personas en promedio, impulsados por mayor urbanización, matrimonios tardíos y familias nucleares más pequeñas. Esto eleva la demanda de viviendas compactas y eficientes, con espacios multifuncionales que maximizan utilidad.

Movilidad Laboral

+20% de migración interna hacia polos industriales (Bajío, Frontera Norte)
genera demanda de vivienda en renta

Trabajo Híbrido

40% de fuerza laboral en modelo híbrido
demanda espacios con home office integrado y conectividad

Hogares Más Pequeños

2.5 personas promedio vs 3.2 en 2010,
impulsando vivienda compacta de 60-80 m²

Población Joven

Edad mediana 29 años, urbanización creciente al 1.2% anual, prioriza accesibilidad

El turismo internacional crecerá +12% con US\$1 mil millones adicionales por el Mundial 2026. El auge del bleisure (negocios + placer) y nómadas digitales impacta el 5% de la hotelería, con preferencia por estancias extendidas en espacios con amenidades de trabajo. Hay valoración creciente por espacios saludables con luz natural (+30% de preferencia) y vecindarios con servicios integrados (walkability).

La sostenibilidad energética muestra demanda +15% por viviendas eficientes con paneles solares, sistemas de captación pluvial y electrodomésticos de bajo consumo. La brecha generacional es notable: Millennials y Gen Z priorizan ubicación sobre tamaño, prefieren renta sobre compra (por barreras de entrada), y valoran amenidades comunitarias (coworking, gimnasio, áreas verdes) sobre espacio privado adicional.

Ruta Crítica para Crecimiento Sostenido

Para evitar las trampas de sobreconstrucción especulativa observadas en China y asegurar crecimiento sostenido del sector inmobiliario mexicano, proponemos una ruta crítica de cinco pilares interdependientes. Esta no es una lista de deseos, sino un plan accionable con metas específicas, plazos definidos y métricas de éxito medibles.



Vivienda Asequible Masiva

Meta: 700,000 unidades anuales (1 millón en 5 años) mediante subsidios directos, créditos blandos y asociaciones público-privadas. Enfoque en segmentos



Infraestructura Sostenible

Inversión: US\$5-10 mil millones en polos de desarrollo para energía renovable, agua, transporte y conectividad digital. Prioridad: Bajío, CIIT y Frontera Norte.



PropTech y Eficiencia ESG

Adopción masiva de tecnología para reducir costos 15-20%. Certificaciones ESG obligatorias para proyectos >US\$10 millones. Digitalización de registros públicos.



Diversificación Estratégica

Balance de cartera: Industrial 40%, Residencial 30%, Oficinas 15%, Retail 10%, Otros 5%. Evitar concentración excesiva en un solo segmento.



Políticas Fiscales Incentivadoras

Incentivos fiscales para vivienda asequible, depreciación acelerada para activos verdes, reducción de IVA en construcción social, simplificación de permisos (<3 meses).

La implementación exitosa de esta ruta podría generar crecimiento sostenido del 3-4% anual del PIB del sector, vs 2.5% histórico. Esto crearía 500,000 empleos directos e indirectos anuales, reduciría el déficit habitacional de 8.5 millones a 5 millones en 5 años, y posicionaría a México como destino preferido para nearshoring responsable. El fracaso en implementar esta ruta aumenta riesgo de crisis sistémica similar a la china, con colapso de precios y sobreendeudamiento.

Comparación con China: Lecciones Críticas

"China construyó el equivalente a más de dos Manhattans en desarrollos urbanos, pero el sobreendeudamiento y la burbuja inmobiliaria llevaron al estancamiento. México debe aprender de estos errores."

— Jorge Guajardo, Ex-Embajador de México en China

El caso de China ofrece lecciones fundamentales para México. Durante 2000-2020, China experimentó el boom inmobiliario más grande de la historia: el sector pasó de representar el 5% del PIB al 25%, impulsando crecimiento del 10% anual. Se construyeron ciudades enteras en años, con desarrollos equivalentes a múltiples Manhattans. Sin embargo, este crecimiento se basó en sobreendeudamiento masivo, construcción especulativa y ausencia de demanda real.



Las lecciones para México son claras: evitar sobreconstrucción especulativa sin demanda real, mantener niveles de deuda sostenibles (desarrolladores chinos alcanzaron deuda 3-4x equity), diversificar más allá de un solo sector, y regular transparencia financiera de desarrolladores. México tiene ventajas: mercado más pequeño y transparente, integración con USMCA, y menor dependencia del sector inmobiliario (14% vs 25% del PIB en China).

El riesgo sistémico señalado por el FMI es real: dos tercios de las crisis bancarias fueron precedidas por burbujas inmobiliarias. La ruta crítica propuesta busca crecimiento sostenido basado en fundamentos reales (demografía, nearshoring, déficit habitacional genuino) en lugar de especulación financiera. La crisis china demostró que "build and they will come" no funciona sin demanda efectiva respaldada por ingresos y necesidad real.

Recomendaciones por Perfil: Desarrolladores

Los desarrolladores enfrentan un entorno de oportunidades selectivas con riesgos operativos elevados. La diferencia entre éxito y fracaso estará en la ejecución disciplinada, gestión proactiva de riesgos y adaptabilidad estratégica. Las recomendaciones siguientes se basan en análisis de 100+ proyectos y entrevistas con actores clave del mercado.

Blindar Costos en Contratos EPC



Usar contratos de precio fijo con cláusulas de variación limitada (máximo +5%). Incluir coberturas para insumos críticos (acero, cemento) y escalatorias vinculadas a índices verificables. Diversificar proveedores entre Asia y Latinoamérica para mitigar riesgos de suministro.

Asegurar Factibilidades Antes del Inicio



Obtener factibilidades de agua, energía y drenaje ANTES de adquirir suelo. Comprar sin factibilidades es apostar a que llegarán, lo cual puede resultar en repricing de -15%. Presupuestar 18 meses para permisos con contingencia del 20%.

Diseñar Tipologías Eficientes



Vivienda compacta de 60-80 m² con espacios multifuncionales. Integrar home office, eficiencia energética (paneles solares, LED) y amenidades comunitarias (coworking, gimnasio). Enfoque en walkability y conexión a transporte público.

Mantener Data-Rooms Robustos



Documentación digital completa: estudios de mercado, permisos, contratos, factibilidades, estados financieros auditados. Transparencia reduce costo de capital y acelera financiamiento. Usar blockchain para trazabilidad y reducir fraudes.

Integrar ESG desde Diseño



No como greenwashing cosmético, sino como estrategia operativa. Certificaciones LEED/EDGE reducen costos operativos 15-20% y costo de capital en 50pb. Priorizar eficiencia hídrica en regiones con estrés de agua.

Adicionalmente: realizar pruebas de estrés bajo escenarios adversos (aranceles +10%, tasas +100pb, retrasos de 6 meses), mantener liquidez equivalente al 20% del CAPEX como colchón, y establecer KPIs semanales para detectar desviaciones tempranas. La IA en proptech puede optimizar costos mediante análisis predictivo de demanda y pricing dinámico.

Recomendaciones por Perfil: Inversionistas

Los inversionistas institucionales y family offices deben navegar un mercado con rendimientos atractivos pero volatilidad elevada. El alpha (retorno superior al mercado) estará en la selección rigurosa de contrapartes, estructuración sofisticada y gestión activa de riesgos. Las siguientes recomendaciones se basan en mejores prácticas de fondos globales y aprendizajes del mercado mexicano.

<h3>Equipos Probados</h3> <p>Trabajar solo con desarrolladores con track record verificable de 3+ proyectos similares entregados a tiempo y dentro del presupuesto. Verificar referencias con prestamistas anteriores y realizar due diligence operativo, no solo financiero.</p>	<h3>Stress Testing Riguroso</h3> <p>Modelar flujos bajo tres escenarios (base, optimista, pesimista) con variables clave: absorción -20%, costos +15%, tasas +100pb, retrasos de 6 meses. Rechazar proyectos que no soporten escenario pesimista con TIR >8%.</p>	<h3>Comisiones por Hitos</h3> <p>Estructurar compensación del desarrollador vinculada a hitos verificables (permisos, preventas, construcción, entrega), no lump-sum al inicio. Retener 20-30% de promote hasta estabilización del activo.</p>
<h3>Covenants Estrictos</h3> <p>DSCR mínimo 1.3, LTV máximo 55%, liquidez mínima de 15% del proyecto. Cláusulas MAC que permitan renegociación ante cambios materiales (T-MEC, aranceles, sequías). Auditorías trimestrales obligatorias.</p>	<h3>Diversificación Geográfica</h3> <p>No concentrar más del 40% en una sola región o segmento. Balancear entre industrial (40%), residencial (30%), oficinas (15%), retail (10%), otros (5%). Mitigar riesgos idiosincráticos.</p>	

Criterios ESG deben ser obligatorios, no opcionales: proyectos sin certificación energética o gestión hídrica deben rechazarse, independientemente del rendimiento proyectado. Priorizar ubicaciones con infraestructura probada (energía, agua, permisos ágiles) sobre rendimientos marginalmente superiores en zonas riesgosas. Utilizar IA para análisis predictivo de demanda y detección temprana de desviaciones. Establecer comités técnicos independientes que supervisen al desarrollador, no solo governance financiero.

Recomendaciones por Perfil: Banca e Instituciones Financieras

La banca y las instituciones financieras juegan un rol crítico como facilitadores de capital para el sector. En 2026, el desafío será balancear apetito de crecimiento con gestión prudente de riesgos en un entorno de volatilidad moderada. Las tasas descendentes (8-9%) abren ventana de oportunidad, pero la disciplina en underwriting y estructuración será determinante para evitar cartera vencida.

Enfoque en Pre-Colocación

Priorizar banca de pre-colocación donde el riesgo se sindicará antes del cierre, reduciendo concentración. Estructurar con covenants robustos y collateral de primer grado. Rechazar proyectos sin factibilidades verificadas o permisos en proceso sin certeza de aprobación.

Métricas ESG Obligatorias

Integrar ESG en scoring crediticio: proyectos con certificación LEED/EDGE reciben 50pb de descuento, aquellos sin gestión ambiental tienen recargo de 75pb. Esto no es altruismo: activos sostenibles tienen menor riesgo de obsolescencia y mayor demanda de capital institucional.

Stress Testing por Segmento

Realizar pruebas de estrés específicas por segmento: industrial ante aranceles +15%, oficinas ante vacancia +5pp, residencial ante absorción -20%. Rechazar proyectos que no soporten escenario adverso manteniendo DSCR >1.1.

Monitoreo Activo Post-Cierre

No "originar y olvidar". Implementar KPIs trimestrales: avance de obra vs plan, preventas vs meta, costos vs presupuesto, compliance ESG. Auditorías de campo semestrales obligatorias. Alertas tempranas ante desviaciones >10%.

Aprovechar IA en fintech inmobiliario para agilizar aprobaciones mediante scoring automatizado, reduciendo tiempos de 90 a 30 días. Blockchain para registros de garantías reduce fraudes en 20% y agiliza ejecuciones. La revisión del T-MEC requiere cláusulas de renegociación en créditos industriales ante cambios en reglas de origen. Mantener liquidez adicional del 10% en cartera para cubrir contingencias en escenarios adversos.

Recomendaciones por Perfil: Sector Público

El sector público es catalizador crítico para desbloquear el potencial del mercado inmobiliario. Sin infraestructura habilitadora, permisos ágiles y certidumbre jurídica, el capital privado no fluirá, independientemente de rendimientos proyectados. Las siguientes recomendaciones están diseñadas para crear un ecosistema que atraiga inversión responsable y genere desarrollo sostenible.

01

Acelerar Permisos: Meta <3 Meses

Digitalizar trámites con ventanilla única digital (portal único federal-estatal-municipal). Reducir permisos promedio de 18 meses a <3 meses mediante simplificación regulatoria. Establecer tiempos máximos legales con "silencio administrativo positivo" si no hay respuesta en plazo.

02

Invertir en Infraestructura: US\$10 mil millones

Enfoque en cuellos de botella: energía renovable en Bajío (+2GW), agua en Monterrey (planta desaladora), conectividad en CIIT (ferrocarril). Asociaciones público-privadas con riesgos compartidos. Priorizar zonas con mayor potencial de absorción.

03

Subsidios Inteligentes a Vivienda Asequible

700,000 unidades anuales mediante subsidios directos a demanda (no oferta). Créditos subsidiados para hogares <2 salarios mínimos. Incentivos fiscales a desarrolladores que construyan >30% vivienda social en proyectos mixtos.

04

Combatir Fraudes: Digitalización de Registros

Registros públicos de propiedad en blockchain, accesibles en línea en tiempo real. Verificación digital de títulos en <24 horas. Penas más severas para fraudes inmobiliarios (actualmente inconsistentes). Coordinación federal-estatal contra scams en zonas turísticas.

05

Certidumbre Jurídica: T-MEC y Políticas Industriales

Negociar renovación proactiva del T-MEC con flexibilidad en reglas de origen. Políticas industriales claras y estables (no cambios sexenales abruptos). Seguridad jurídica para IED mediante tribunales especializados y resolución expedita de disputas.

Adicional: publicar planes maestros de desarrollo urbano actualizados con horizonte de 10 años, incentivos fiscales para proyectos ESG (depreciación acelerada, reducción de IVA en construcción verde), y coordinación inter-secretarías para alinear energía, agua, transporte y vivienda. El costo de no actuar es mayor que la inversión requerida: cada año de retraso en infraestructura cuesta 0.5% del PIB en oportunidades perdidas.

Dónde Invertir en 2026: Propuestas Concretas

Para inversionistas buscando oportunidades específicas y accionables en 2026, hemos identificado recomendaciones concretas por segmento y región. Estas propuestas se basan en análisis de fundamentos (demanda, oferta, infraestructura), riesgo ajustado y potencial de rendimiento. No todas las regiones ni segmentos ofrecen la misma ecuación riesgo-retorno.

Industrial: Monterrey

Rentas: US\$6/m², Yield: 7%, Vacancia: 2%. Fuerte demanda nearshoring, infraestructura probada. Riesgo: escasez hídrica, gestionar con captación pluvial y eficiencia.

Industrial: Bajío (Querétaro)

IED +20%, hub de data centers, aeroespacial. Rentas: US\$7/m². Oportunidad: suelo con capacidad eléctrica para IA, plusvalía +15%. Riesgo moderado.

Oficinas: CDMX Polanco

Vacancia: 15%, ADR: US\$28/m². Flight-to-quality consolidado. Enfoque en Clase A+ con amenidades premium. Rendimiento estable 6-7%. Riesgo: saturación, diferenciación clave.

Retail: Guadalajara

Formatos de conveniencia, ventas +4%. Mundial 2026 catalizador. Rentas: US\$18/m². Enfoque en zonas residenciales densas con walkability. Riesgo bajo.

Hotelería: Quintana Roo

Ocupación: 85% por Mundial, ADR +12%. Enfoque en Cancún/Tulum. Rendimiento: 9-10%. Riesgo: fraudes elevados (+20%), due diligence exhaustiva obligatoria.

Residencial: Nuevo León

Enfoque en renta multifamily, precios +9%. Demanda industrial impulsa migración. Rentas: MXN 18,000/mes. Rendimiento: 7-8%. Riesgo: agua, integrar gestión hídrica.

Suelo: CIIT (Veracruz)

Plusvalía proyectada +15% por corredor interoceánico. Enfoque en proximidad a puertos y accesos ferroviarios. Riesgo: dependencia de infraestructura pública, timing crítico.

Data Centers: Querétaro

Retornos: 8-10%, inversiones anunciadas US\$18 millones. Demanda IA generativa. Requisitos: energía estable, agua para enfriamiento. Riesgo: sostenibilidad energética.

Zonas emergentes con alto potencial: Mérida (turismo + nómadas digitales, pero fraudes elevados), Huixquilucan/Bosque Real (residencial premium CDMX), y Corredor Saltillo-Monterrey (industrial automotriz). Priorizar cumplimiento ESG y factibilidades verificadas en todas las recomendaciones. Evitar zonas con inseguridad persistente o carencia de servicios básicos sin cronograma claro de inversión pública.

Anexo A: Radiografía por Estado

- Introducción

El siguiente anexo presenta una radiografía detallada del mercado inmobiliario en las 32 entidades federativas de México. Cada estado tiene dinámicas específicas determinadas por su vocación económica, infraestructura, demografía y contexto local. No existe una estrategia "one-size-fits-all" para el mercado mexicano; el éxito requiere comprensión granular de cada mercado.

Para cada estado, presentamos: segmentos clave con mayor potencial, plusvalía proyectada para 2026, vacancia industrial cuando aplica, oportunidades estratégicas específicas, y riesgos principales a monitorear. Los datos se basan en análisis de AMPI, CBRE, PGIM, Cushman & Wakefield, INEGI, y entrevistas con actores locales.

Las regiones se agrupan en: Norte (Nuevo León, Coahuila, Chihuahua), Frontera (Baja California, Sonora, Tamaulipas), Centro-Bajío (Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí, Aguascalientes), Valle de México (CDMX, Estado de México), Centro (Puebla, Hidalgo), Occidente (Jalisco, Michoacán, Colima), y Sureste/Península (Yucatán, Quintana Roo, Campeche, Oaxaca, Veracruz, Tabasco, Chiapas). Esta segmentación refleja similitudes económicas y de conectividad.

Nota metodológica: Las proyecciones de plusvalía son conservadoras, asumiendo escenario base. En escenario alcista, aumentar 30-40%; en bajista, reducir 50-60%. Las vacancias industriales son para espacios clase A modernos. Los valores residenciales son promedios ponderados, con alta variación dentro de cada estado según zona específica.

Anexo A: Región Norte

Nuevo León

Segmentos: Industrial, Oficinas, Residencial

Plusvalía: 12-15%

Vacancia: <5%

Oportunidades: Hub nearshoring maduro con Monterrey como epicentro. Data centers emergentes por IA. Residencial en renta para trabajadores industriales. Mundial 2026 catalizador para hotelería y retail.

Riesgos: Escasez hídrica crítica, requiere gestión. Permisos pueden ser lentos en municipios periféricos. Saturación en corredores prime.

Chihuahua

Segmentos: Industrial, Residencial

Plusvalía: 8-10%

Vacancia: <7%

Oportunidades: Frontera estratégica con Ciudad Juárez como hub maquilador. Demanda de oficinas flexibles. Renta residencial +12% por migración laboral. Cuarto lugar nacional en vivienda.

Riesgos: Seguridad variable por zona. Presión sobre servicios públicos por crecimiento acelerado. Conectividad con centro del país requiere mejoras.

Coahuila

Segmentos: Industrial, Residencial

Plusvalía: 10-12%

Vacancia: <6%

Oportunidades: Corredor Saltillo-Monterrey, manufactura avanzada automotriz. Infraestructura energética renovable en expansión. Vivienda asequible para trabajadores.

Riesgos: Infraestructura energética aún limitada en zonas secundarias. Competencia con Nuevo León por talento.

Síntesis Regional Norte: Motor industrial de México, impulsado por nearshoring y proximidad a EE.UU. Requiere inversión urgente en agua y energía renovable. Oportunidades concentradas en corredores establecidos; zonas secundarias requieren factibilidades verificadas. Mercado de renta residencial robusto impulsado por migración laboral hacia manufacturas.

Anexo A: Región Frontera

Baja California

Plus: 7-9%, **Vac:** 6-8%

Opor: Boom industrial (1M m² absorción), retail resiliente. Mundial +15% turismo. Suelo +20%.

Riesgo: Saturación logística en Tijuana, agua limitada. Conectividad requiere mejoras.

Sonora

Plus: 9-11%, **Vac:** <5%

Opor: Frontera + minería + corredor interoceánico. Energía solar abundante. Carretera Chihuahua-Guaymas, expansión puerto.

Riesgo: Agua crítica, permisos ambientales estrictos. Infraestructura básica en zonas emergentes.

Tamaulipas

Plus: 8-10%, **Vac:** <6%

Opor: Manufactura en Reynosa/Matamoros. Absorción +15%. Oficinas para servicios compartidos nearshoring.

Riesgo: Seguridad es factor crítico, varía por municipio. Requiere due diligence exhaustiva local.

Síntesis Regional Frontera: Puerta de entrada para nearshoring con ventaja geográfica estratégica. Oportunidades en industrial y logística transfronteriza. Retos comunes: agua, seguridad variable y saturación en corredores maduros. Sonora destaca por energía solar; Baja California por integración con California; Tamaulipas por costos competitivos pero requiere gestión de riesgo de seguridad.

Anexo A: Región Centro-Bajío

Estado	Plusvalía	Vacancia	Oportunidades y Riesgos
Querétaro	12-16%	<4%	Opor: Corazón Bajío, aeroespacial, data centers IA. Proptech +20%. Riesgo: Saturación urbana, costos crecientes.
Guanajuato	10-13%	<5%	Opor: Automotriz, IED +20%, retail omnicanal. Hotelería +10%. Riesgo: Seguridad, agua crítica.
San Luis Potosí	9-11%	<6%	Opor: Logística emergente, suelo factible, IED +10%. Riesgo: Infraestructura urbana limitada.
Aguascalientes	8-10%	6-8%	Opor: Manufactura, naves modernas, flight-to-quality oficinas. Riesgo: Energía y agua, valores MXN 1.8M.

Síntesis Regional Centro-Bajío: Epicentro del nearshoring mexicano por ubicación central, conectividad y ecosistema manufacturero maduro. Querétaro lidera en sofisticación (aeroespacial, tech, IA); Guanajuato en volumen (automotriz). Oportunidades en industrial clase A+, vivienda multifamily para trabajadores y data centers. Retos: agua urgente, seguridad variable (Guanajuato) y saturación en zonas prime requiere expansión a municipios periféricos con factibilidades.

Anexo A: Valle de México

Ciudad de México (CDMX)

Segmentos: Oficinas, Residencial, Retail

Plusvalía: 6-8%

Vacancia: 18% oficinas

Oportunidades: Flight-to-quality en oficinas (Polanco, Santa Fe, Reforma). Vivienda vertical en zonas consolidadas. Retail experiencial. Mundial 2026 impulsa hotelería.

Riesgos: Saturación en segmentos premium. Regulación Airbnb limita rentas cortas. Costos operativos elevados. Congestión vial.

Valores: Residencial MXN 3-4M, Oficinas US\$28/m²

Estado de México

Segmentos: Industrial, Residencial

Plusvalía: 10-12%

Vacancia: <5% industrial

Oportunidades: Corredor CTT (Cuautitlán-Tultitlán-Tepotzotlán) hub logístico con vacancia 3%. Vivienda asequible para clase trabajadora. Absorción 500,000 m².

Riesgos: Trámites complejos municipales. Movilidad urbana deficiente. Fraudes +10% proyectados.

Valores: Residencial MXN 2.5M

Síntesis Valle de México: Mercado más grande y sofisticado del país. CDMX domina en oficinas clase A+ y residencial premium, con dinámica de consolidación post-pandemia (flight-to-quality). Estado de México ofrece oportunidades en industrial/logística (CTT) y vivienda asequible con plusvalías superiores pero mayor complejidad operativa. Ambos requieren navegación experta de regulación local y gestión de externalidades urbanas (tráfico, contaminación).

Anexo A: Región Centro

Puebla

Plusvalía: 7-9%, **Vacancia:** 8-10%

Segmentos: Industrial (clúster automotriz), Residencial

Oportunidades: Manufactura avanzada, vivienda media asequible (MXN 2-2.5M). IED +15%, rentas +5%.

Riesgos: Seguridad variable por zona. Informalidad en construcción. Conectividad con CDMX mejorando pero aún deficiente en zonas.

Hidalgo

Plusvalía: 6-8%, **Vacancia:** 10-12%

Segmentos: Industrial emergente, Suelo

Oportunidades: Proximidad a CDMX con suelo más barato. Logística ligera. IED +12% en polos de desarrollo.

Riesgos: Demanda baja históricamente. Permisos lentos. Infraestructura básica limitada en municipios no metropolitanos.

Síntesis Regional Centro: Estados "satélite" del Valle de México con potencial por proximidad pero desarrollo desigual. Puebla más consolidada con clúster automotriz establecido; Hidalgo emergente con oportunidades en suelo pero requiere paciencia e inversión en infraestructura básica. Ambos se benefician de overflow de CDMX pero carecen de ecosistema independiente robusto. Oportunidades en vivienda asequible y logística para e-commerce, pero due diligence de factibilidades es crítica.

Anexo A: Región Occidente

Jalisco

Plus: 8-10%

Vac: 12-14%

Segmentos: Oficinas, Residencial, Hotelería

Oportunidades:

Guadalajara hub tecnológico. Oficinas flexibles, vivienda en renta +15%. Mundial 2026 catalizador (IED US\$3B). IA en tech hubs.

Riesgos: Gentrificación genera tensión social. Fraudes en desarrollos turísticos (zona costera). Agua en zonas urbanas.

Michoacán

Plus: 5-7%

Vac: >10%

Segmentos: Residencial, Retail local

Oportunidades:

Agricultura + puerto Lázaro Cárdenas. Logística CIIT emergente. Vivienda social.

Riesgos: Seguridad crítica en regiones. Informalidad elevada. Demanda limitada fuera de Morelia.

Colima

Plus: 6-8%

Vac: >10%

Segmentos: Residencial, Hotelería costera

Oportunidades:

Puerto Manzanillo + logística. Turismo de playa nicho. Comercio +10%.

Riesgos: Riesgos climáticos (huracanes). Mercado pequeño, absorción lenta. Infraestructura turística limitada.

Síntesis Regional Occidente: Jalisco es el motor con Guadalajara como segunda ciudad del país, consolidando posición como hub tecnológico (Silicon Valley mexicano en ciernes). Oportunidades en oficinas, residencial vertical y hotelería impulsada por Mundial 2026. Michoacán y Colima son mercados secundarios con potencial limitado a nichos específicos: logística portuaria en ambos, turismo en Colima. Jalisco requiere gestión de gentrificación; otros dos requieren paciencia y tolerancia a volatilidad por factores de seguridad y climatológicos.

Anexo A: Región Sureste y Península (Parte 1)

Yucatán (Mérida)

Plusvalía: 10-12%, **Vacancia:** >10%

Oportunidades: Crecimiento residencial acelerado (+10% precios), turismo + nómadas digitales. Mundial 2026 indirecto por proximidad. Calidad de vida atrae talento.

Riesgos: Fraudes inmobiliarios elevados sin política efectiva de prevención. Infraestructura (agua, drenaje) sobrepasada por crecimiento. Gentrificación genera tensión local.

Quintana Roo (Cancún, Tulum, Playa del Carmen)

Plusvalía: 9-11%, **Vacancia:** >12%

Oportunidades: Turismo internacional +20% por Mundial. Hotelería con ocupación 85%, ADR +12%. Residencial de lujo y vacacional. Inversión extranjera robusta.

Riesgos: Scams representan 20% de denuncias, afectan principalmente inversionistas extranjeros. Regulación débil. Sobreoferta en Tulum. Riesgos climáticos (huracanes).

Análisis Península: Yucatán y Quintana Roo son los mercados más dinámicos del sureste, impulsados por turismo, calidad de vida y atracción de capital extranjero. Sin embargo, ambos comparten retos críticos: fraudes inmobiliarios sistémicos (Yucatán sin políticas de prevención, Quintana Roo con scams organizados), infraestructura sobrepasada por crecimiento acelerado, y tensiones sociales por gentrificación. Oportunidades en hotelería, residencial de lujo y servicios para nómadas digitales, pero due diligence exhaustiva es obligatoria. Riesgo climático (huracanes) requiere seguros robustos.

Anexo A: Región Sureste y Península (Parte 2)

Estado	Plus.	Vac.	Oportunidades y Riesgos
Campeche	6-8%	>10%	Seg: Industrial, Suelo. Opor: Energía + CIIT emergente, suelo barato. IED +8%. Riesgo: Demanda baja, infraestructura débil.
Oaxaca	5-7%	>12%	Seg: Hotelería, Residencial social. Opor: Turismo cultural nicho, precios +6%, CIIT sur. Riesgo: Seguridad, permisos limitados, informalidad.
Veracruz	7-9%	8-10%	Seg: Industrial, Residencial. Opor: Puerto + CIIT, logística, vivienda asequible. IED +12%. Riesgo: Climáticos (inundaciones), informalidad alta.
Tabasco	6-8%	10-12%	Seg: Industrial energía, Residencial. Opor: Petróleo, hotelería negocios, IED US\$1B. Riesgo: Seguridad variable, demanda limitada fuera de Villahermosa.
Chiapas	4-6%	>12%	Seg: Residencial social. Opor: Vivienda social +10%, conectividad emergente. Riesgo: Pobreza, informalidad, infraestructura muy limitada.

Síntesis Sureste: Región heterogénea con Veracruz como ancla por puerto y CIIT, pero resto son mercados terciarios con demanda limitada y alta informalidad. Oportunidades nicho en logística portuaria (Veracruz, Campeche), turismo cultural (Oaxaca), y vivienda social (Chiapas, Tabasco). Todos comparten retos: infraestructura básica deficiente, permisos lentos, seguridad variable y riesgos climáticos (inundaciones, huracanes). Requieren horizontes de inversión largos, tolerancia a volatilidad y enfoque en proyectos con respaldo público. No recomendados para inversionistas sin experiencia local o apetito de riesgo moderado-alto.

Expectativas Institucionales: Síntesis Comparativa

Para validar nuestras proyecciones, hemos triangulado con expectativas de las principales instituciones financieras globales y nacionales. Existe consenso moderado en crecimiento modesto pero positivo, con énfasis en nearshoring como motor principal y riesgos en accesibilidad habitacional. Las divergencias se centran en magnitud del impacto de riesgos externos (T-MEC, aranceles).

Institución	Proyección PIB 2026	Énfasis Inmobiliario
BBVA Research	1.3% base	Recuperación gradual en construcción, impulsada por gasto público y políticas de vivienda. Demanda potencial 7.5M unidades. Precios +58% (2016-2022) vs ingresos +4%, agravando accesibilidad.
Banorte	1.2-1.5%	Tendencia positiva en precios vivienda hacia fin 2025/2026 (+4.4% anual). Retos en acceso pero oportunidades en digitalización y nearshoring. Tasa Banxico 6.5% apoya financiamiento.
FMI	1.5% (revisado al alza)	No específico inmobiliario, pero urge recortes de deuda para estabilidad, beneficiando inversión en infraestructura. Riesgos: debilidad económica afecta demanda.
OCDE	1.3-1.6%	Inflación bajando a 3.5% favorece tasas hipotecarias. Crecimiento LatAm 2.6% respalda nearshoring. Bajo desempleo impulsa consumo residencial.
Banco Mundial	1.4%	Advierte restricciones comerciales frenan nearshoring. Desaceleración por fin de proyectos infraestructura 2025, repunte 2026.
Banxico	0.1-1.7% (rango)	Inflación 3.1-3.5%, tasas a la baja (8.5%) facilitan créditos inmobiliarios. Apoya sector con política monetaria menos restrictiva.

Consenso: Crecimiento moderado 1.3-1.5%, inflación convergiendo a meta (~3.5-3.8%), nearshoring selectivo como motor (US\$40-50B IED), pero con riesgos en T-MEC y accesibilidad habitacional. Instituciones coinciden en necesidad de políticas para vivienda asequible y monitoreo de riesgos geopolíticos. Nuestro escenario base (1.3% PIB, 3.8% inflación) se alinea con el consenso institucional.

Glosario de Términos Clave

- **Nearshoring**

Relocalización de cadenas de suministro y manufactura a países cercanos al mercado final (en este caso, de Asia a México para servir a EE.UU./Canadá).

- **T-MEC (USMCA)**

Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá que regula comercio, inversión y reglas de origen. Sujeto a revisión en julio 2026.

- **IED**

Inversión Extranjera Directa: flujos de capital de inversionistas extranjeros para establecer o adquirir negocios en México.

- **ESG**

Environmental, Social, and Governance (Ambiental, Social y Gobernanza): criterios de sostenibilidad para evaluar inversiones.

- **Flight-to-Quality**

Migración de inquilinos hacia espacios de mayor calidad (Clase A/A+) con mejores amenidades, eficiencia y ubicación.

- **Cap Rate**

Tasa de Capitalización: rendimiento anual neto de un activo inmobiliario (NOI/Precio). Inversamente relacionada con el precio.

- **ADR**

Average Daily Rate: Tarifa Diaria Promedio en hotelería, métrica clave de ingresos por habitación disponible.

- **Vacancia**

Porcentaje de espacio desocupado en un mercado o activo. Métrica clave de oferta/demanda.

- **Absorción**

Espacio ocupado neto en un periodo (nuevo espacio arrendado menos espacio desocupado). Métrica de demanda efectiva.

- **Build-to-Suit**

Desarrollo inmobiliario construido específicamente según especificaciones del inquilino, típicamente con contrato de largo plazo pre-firmado.

- **Triple Net (NNN)**

Contrato de arrendamiento donde el inquilino paga renta base más impuestos, seguros y mantenimiento. Minimiza riesgo del propietario.

- **Proptech**

Property Technology: tecnología aplicada al sector inmobiliario (IA, blockchain, análisis predictivo, realidad virtual, etc.)

Llamado a la Acción: De Análisis a Ejecución

Este reporte ha presentado un análisis exhaustivo del mercado inmobiliario mexicano con proyecciones para 2026. Hemos identificado oportunidades específicas por segmento y región, cuantificado riesgos clave, y propuesto recomendaciones accionables por perfil. La información está disponible; la diferencia entre éxito y fracaso ahora radica en la ejecución disciplinada.

Para Desarrolladores

Blindar costos en contratos EPC, asegurar factibilidades antes de adquirir suelo, diseñar tipologías eficientes con ESG integrado, y mantener data-rooms robustos con documentación digital trazable.

Para Inversionistas

Trabajar solo con equipos probados con track record verificable, realizar stress testing riguroso bajo escenarios adversos, estructurar comisiones por hitos, y exigir covenants estrictos con auditorías trimestrales.

Para Banca

Enfocarse en pre-colocación para syndicar riesgo, integrar métricas ESG en scoring crediticio, realizar stress testing específico por segmento, y monitorear activamente post-cierre con KPIs trimestrales.

Para Sector Público

Acelerar permisos a <3 meses mediante ventanilla digital única, invertir US\$10 mil millones en infraestructura habilitadora, subsidiar 700,000 viviendas asequibles anuales, y digitalizar registros públicos con blockchain.

El momento es ahora. El nearshoring ofrece una ventana de oportunidad histórica, pero no será eterna. Los mercados que actúen con velocidad, disciplina y visión de largo plazo capturarán valor desproporcionado. Aquellos que esperen a tener certeza absoluta llegarán tarde. El riesgo de inacción es mayor que el riesgo de acción informada. Este reporte es una herramienta; úsala para tomar decisiones que generen impacto sostenible en el sector inmobiliario mexicano.

Perspectivas Finales: Oportunidad con Responsabilidad

El sector inmobiliario mexicano se encuentra en un punto de inflexión. El nearshoring, la Copa Mundial 2026, los programas de vivienda y la transformación digital ofrecen oportunidades sin precedentes. Sin embargo, estas oportunidades vienen con responsabilidades equivalentes: construir de manera sostenible, atender el déficit habitacional, combatir fraudes y evitar las trampas de sobreendeudamiento que colapsaron mercados como el chino.

"El verdadero test de éxito no será cuántos metros cuadrados construimos en 2026, sino si esos metros cuadrados mejoraron la vida de las personas, fortalecieron las comunidades y generaron prosperidad compartida. El crecimiento sin inclusión es frágil; la especulación sin fundamentos es insostenible."

Los números de este reporte son importantes: US\$5.9 billones de mercado total, 1.3% de crecimiento del PIB, 8.5 millones de déficit habitacional, US\$40 mil millones en IED. Pero más importantes son las historias detrás de esos números: las familias que finalmente accederán a vivienda digna, los trabajadores que encontrarán empleo en las nuevas fábricas, los emprendedores que construirán negocios en los nuevos desarrollos.

México tiene ventajas estructurales: demografía joven, integración con el mercado norteamericano más grande del mundo, recursos naturales abundantes y un ecosistema emprendedor en crecimiento. Pero también tiene desafíos estructurales: desigualdad, infraestructura insuficiente, complejidad regulatoria y vulnerabilidad a choques externos. El 2026 será un año de transición inteligente si, y solo si, los actores clave trabajan en coordinación con visión de largo plazo.

Este reporte es una invitación a elevar los estándares del sector: mayor transparencia, mejor gobernanza, criterios ESG no negociables, combate activo a fraudes y compromiso genuino con desarrollo sostenible. El capital fluirá hacia quienes demuestren excelencia operativa, responsabilidad social y visión estratégica. La mediocridad será castigada por el mercado; la excelencia será recompensada con retornos superiores y legados duraderos.

Agradecimientos y Disclaimer

Este reporte fue elaborado por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C. (AMPI) bajo el liderazgo del Lic. Karim Antonio Oviedo Ramírez, Presidente Nacional 2025. Agradecemos a las más de 50 personas que contribuyeron con entrevistas, datos y perspectivas: desarrolladores, inversionistas, brokers, analistas de las principales firmas (CBRE, JLL, Cushman & Wakefield, PGIM, Newmark), y funcionarios públicos de entidades federales y estatales.

Agradecimiento especial a las instituciones financieras que compartieron sus proyecciones: BBVA Research, Banorte, Banxico, FMI, OCDE, Banco Mundial, Fitch Ratings. También a las fuentes académicas y de investigación: Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), INEGI, CONAVI, SHCP, CIEP, y organizaciones sectoriales.

Disclaimer: Este documento es para fines informativos y educativos únicamente. No constituye asesoría financiera, legal o de inversión. Las proyecciones presentadas se basan en supuestos razonables con datos disponibles hasta octubre 2025, pero están sujetas a incertidumbre y cambios en condiciones de mercado, políticas públicas y eventos imprevistos. Los lectores deben realizar su propia debida diligencia y consultar con asesores profesionales antes de tomar decisiones de inversión.

Las opiniones expresadas son de AMPI y no necesariamente reflejan las de las instituciones citadas. Aunque hemos hecho esfuerzos razonables para asegurar la exactitud de la información, no garantizamos que esté libre de errores u omisiones. AMPI no asume responsabilidad por pérdidas derivadas del uso de esta información. Los rendimientos pasados no garantizan resultados futuros. El sector inmobiliario implica riesgos significativos y los inversionistas deben estar preparados para la posibilidad de pérdidas.

Bibliografía Seleccionada (APA)

Adventures in CRE. (2025). *Exploring Latin America's Real Estate Markets: Mexico*.

<https://www.adventuresincre.com/exploring-latin-americas-real-estate-markets-mexico/>

Baker McKenzie. (2025). *Doing Business in Mexico 2025*.

<https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/guides/2025/doing-business-in-mexico-2025.pdf>

Banco de México. (2025). *Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado*.

BBVA Research. (2025). *Real Estate Outlook Mexico*. <https://www.bbvaresearch.com/en/topic/real-estate/>

CBRE. (2025). *Industrial & Logistics Opportunities in U.S.-Mexico Border Markets*.

<https://www.cbre.com/insights/podcasts/2025-ep36-crossroads>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025). *Proyecciones de crecimiento de América Latina 2025*.

Centro de Investigación Económica y Presupuestaria. (2025). *Implicaciones del Paquete Económico 2026*.

<https://ciep.mx/implicaciones-del-paquete-economico-2026/>

Center for Strategic and International Studies. (2025). *USMCA Review 2026*. <https://www.csis.org/analysis/usmca-review-2026>

Cushman & Wakefield. (2025). *Mexico City Office Q3 2025*.

Federal Reserve Bank of Dallas. (2025). *Higher tariffs in U.S., Mexico part of global response*.

<https://www.dallasfed.org/research/pubs/25trade/a3>

Fitch Ratings. (2025). *Mexican Industrial Real Estate Challenged by Nearshoring Uncertainty*.

Fondo Monetario Internacional. (2025). *World Economic Outlook*.

Global Property Guide. (2025). *Mexico's Residential Property Market Analysis 2025*.

<https://www.globalpropertyguide.com/latin-america/mexico/price-history>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2025). *Indicadores Económicos y Demográficos*.

JLL. (2025). *5 predictions for 2025 impacting industrial real estate*.

Mordor Intelligence. (2025). *Mexico Retail Market Size*. <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/mexico-retail-sector>

Newmark. (2025). *Mexico City Office Market Q4 2024*.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2025). *Mexico Economic Snapshot*.

PGIM Real Estate. (2025). *2025 Real Estate Outlook*.

Sociedad Hipotecaria Federal. (2025). *Índice SHF de Precios de la Vivienda*.

Statista. (2025). *Real Estate - Mexico*. <https://www.statista.com/outlook/fmo/real-estate/mexico>

Wilson Center. (2025). *A Practical Guide to the USMCA 2026 Review*. <https://www.wilsoncenter.org/publication/practical-guide-usmca-2026-review-3-principles-5-rules-success>

Nota: Esta es una selección de las fuentes principales. La bibliografía completa con todas las referencias citadas en el documento está disponible en la versión digital del reporte en www.ampi.mx

Contacto

**Presidente Nacional
2025: Lic. Karim
Antonio Oviedo
Ramírez**

6621150232

hola @karimoviedo.com