

# Reporte del Sector Inmobiliario en México 2025

Un análisis exhaustivo del mercado inmobiliario mexicano: tendencias, oportunidades y perspectivas para inversionistas y desarrolladores en un año de transformación estratégica.

# Panorama Económico: Contrastes y Estabilización

El 2025 se presenta como un año de contrastes y estabilización para el sector inmobiliario en México. Mientras la economía nacional proyecta un crecimiento moderado estimado en torno al 2% del PIB, la industria de la construcción muestra una dualidad marcada que define el nuevo paradigma del mercado.

Esta dualidad se manifiesta en dos direcciones opuestas pero complementarias: por un lado, observamos una contracción significativa en la obra civil pública del -12.6%, reflejo de ajustes presupuestales y reorientación del gasto gubernamental. Por otro lado, la edificación privada continúa su expansión robusta, acumulando más de 11 trimestres consecutivos de crecimiento con tasas cercanas al 4.9%, impulsada por la confianza del sector privado y la demanda sostenida.

## Proyección de Crecimiento

**PIB Nacional:** ~2.0%

**Edificación Privada:** +4.9%

**Obra Civil Pública:** -12.6%

**Trimestres Consecutivos de Expansión:** 11+

# Entorno Financiero: Flexibilización Esperada

El entorno financiero comienza a flexibilizarse tras un año 2024 caracterizado por altas tasas de interés que presionaron significativamente los costos de financiamiento en el sector inmobiliario. Se prevé que la inflación descienda a niveles de 3.8% en 2025, permitiendo un ajuste a la baja en las tasas de interés de referencia del Banco de México.

Este descenso en las tasas aliviará uno de los principales dolores del sector: el costo del financiamiento puente y el crédito hipotecario. Los desarrolladores podrán acceder a capital de trabajo en condiciones más favorables, mientras que los compradores finales enfrentarán pagos mensuales más accesibles, reactivando la demanda efectiva en segmentos que habían sido golpeados por la contracción del poder adquisitivo.

La normalización monetaria representa una oportunidad estratégica para aquellos proyectos que han estado en espera de condiciones financieras más favorables. Se espera que la combinación de inflación controlada y tasas descendentes genere un círculo virtuoso de mayor accesibilidad crediticia, reactivación de ventas y mejora en los márgenes operativos de los desarrolladores.

# Motores y Frenos del Mercado 2025

## Nearshoring: Motor Consolidado

La relocalización de cadenas productivas y la integración comercial con Estados Unidos siguen siendo factores positivos clave, aunque con una expectativa más madura y menos eufórica que en años previos. El impacto se concentra en regiones del Norte y Bajío.

## Inseguridad: Reto Principal

La inseguridad pública se ha posicionado como el factor negativo número uno que afecta la inversión, desplazando incluso a temas económicos estructurales. Este fenómeno impacta la percepción de riesgo y las decisiones de localización de proyectos.

## Infraestructura: Déficit Persistente

La falta de infraestructura adecuada, especialmente en energía, agua y conectividad, limita el desarrollo en regiones con alto potencial. La necesidad de planes de desarrollo urbano a largo plazo es crítica para sostener el crecimiento.

# Sector Vivienda: El Protagonista Absoluto

La vivienda retoma su liderazgo absoluto en las preferencias de inversión y desarrollo durante 2025, superando al sector industrial que dominó en 2024. Este cambio de liderazgo refleja una maduración del mercado y un retorno a los fundamentos de demanda estructural que caracterizan al sector residencial.

El PIB del sector vivienda representa ya el 5.3% de la economía total mexicana, generando más de 2.1 millones de puestos de trabajo directos e indirectos. Esta contribución económica subraya la importancia estratégica del sector no solo como vehículo de inversión, sino como motor de empleo y bienestar social.

El protagonismo de la vivienda en 2025 se explica por la convergencia de varios factores: una demanda demográfica robusta impulsada por los Millennials, un déficit estructural de unidades habitacionales que supera los 9 millones de viviendas, y la normalización esperada en las condiciones de financiamiento que mejorará la accesibilidad para compradores finales.

Los desarrolladores están reconfigurando sus estrategias de producto para capturar esta demanda, priorizando eficiencia en diseño, ubicaciones estratégicas con acceso a servicios y empleo, y precios ajustados a la realidad del poder adquisitivo actual de los hogares mexicanos.

# Vivienda Vertical: Consolidación Urbana



## Preferencia Dominante

La vivienda vertical acapara el 46% de las preferencias de desarrollo, consolidándose como el activo más importante del sector residencial en zonas metropolitanas.



## Densificación Inteligente

Los proyectos verticales responden a la necesidad de optimizar el uso de suelo urbano, ofreciendo mayor densidad poblacional cerca de fuentes de empleo y servicios.



## Unidades Eficientes

El diseño de espacios habitacionales verticales prioriza la funcionalidad y eficiencia, con áreas optimizadas que responden a las necesidades de los compradores jóvenes.



## Amenidades Compartidas

Los desarrollos verticales ofrecen espacios comunes y amenidades que serían inaccesibles en viviendas individuales, mejorando la calidad de vida a costos competitivos.

# Vivienda Horizontal: Repunte Sorpresivo

Contrario a las predicciones de años anteriores, la vivienda horizontal muestra un repunte sorpresivo en 2025, volviéndose "muy atractiva" nuevamente para los desarrolladores. Este resurgimiento responde a dinámicas específicas del mercado que habían sido subestimadas.

El retorno del interés por desarrollos horizontales se explica por varios factores convergentes. Primero, existe un segmento importante de compradores que busca mayor espacio privado y áreas exteriores, valorando la privacidad y el contacto con espacios verdes que la vivienda vertical no puede ofrecer en la misma medida. Segundo, la disponibilidad de suelo periurbano a precios competitivos permite desarrollar productos horizontales con márgenes atractivos.

Las nuevas generaciones de desarrollos horizontales incorporan conceptos de urbanismo moderno: accesos controlados, espacios verdes comunes, cercanía a corredores de transporte y servicios, y diseños arquitectónicos contemporáneos que rompen con los esquemas tradicionales del fraccionamiento genérico.

Particularmente en ciudades medias y zonas metropolitanas con disponibilidad de suelo, la vivienda horizontal representa una alternativa competitiva que captura segmentos de mercado con preferencias específicas por privacidad, espacio y contacto con entornos menos densificados.

# Millennials: Dos Terceras Partes de la Demanda

## Perfil del Comprador Dominante

Los Millennials representan hoy dos terceras partes de la demanda habitacional en México, obligando a los desarrolladores a reconfigurar completamente sus productos y estrategias comerciales para responder a las necesidades y preferencias de esta generación.

Este grupo demográfico se caracteriza por priorizar la funcionalidad sobre el tamaño, la ubicación estratégica sobre metros cuadrados, y la eficiencia energética sobre acabados ostentosos. Sus decisiones de compra están fuertemente influenciadas por la cercanía a fuentes de empleo, acceso a transporte público, disponibilidad de servicios digitales y espacios flexibles que permitan trabajo remoto.

## Características de Preferencia

- Unidades compactas pero funcionales
- Ubicaciones urbanas conectadas
- Espacios adaptables home-office
- Amenidades compartidas de calidad
- Tecnología integrada smart-home
- Eficiencia energética certificada
- Esquemas de financiamiento flexibles

# Desempeño 2024: Un Año Difícil en Ventas



A pesar de la fuerte demanda estructural, el 2024 fue un año particularmente difícil en términos de cumplimiento de metas de ventas. Dos de cada tres desarrolladores reportaron no haber alcanzado sus objetivos comerciales, una estadística que revela los retos operativos y financieros que enfrenta el sector.

Las causas principales de este desempeño por debajo de las expectativas fueron el aumento significativo en costos de construcción, que erosionó márgenes y obligó a ajustes de precio al alza, y la pérdida de poder adquisitivo de los compradores finales, afectados por inflación elevada y tasas de interés en máximos históricos que encarecieron el crédito hipotecario.

Esta combinación de factores creó una brecha entre la demanda potencial y la demanda efectiva: aunque existe necesidad habitacional, muchos compradores interesados no pudieron calificar para créditos o encontraron que los productos disponibles excedían su capacidad de pago mensual.

# Segmentos Medios y Medios-Bajos: Mayor Oportunidad

Para 2025, el consenso del mercado apunta fuertemente hacia los segmentos medios y medios-bajos como las mayores oportunidades de inversión y desarrollo. Estos segmentos concentran la mayor escasez de inventario y la demanda más robusta y menos atendida del mercado mexicano.

El déficit de vivienda en estos rangos de precio se estima en varios millones de unidades. Mientras que el segmento alto y residencial plus tiene oferta relativamente abundante y ciclos de absorción más lentos, los segmentos accesibles presentan velocidades de venta superiores cuando el producto está bien ubicado y correctamente financiado.

Los desarrolladores que logren ejecutar proyectos eficientes en costos, con diseños funcionales y ubicaciones estratégicas que permitan precios finales dentro del rango de accesibilidad de la clase media, encontrarán mercados con alta velocidad de absorción y menor riesgo de inventario no vendido.

La clave del éxito en estos segmentos radica en la ingeniería de valor: optimizar cada peso invertido para maximizar funcionalidad y ubicación sin sacrificar calidad estructural. Los compradores en estos rangos son particularmente sensibles al precio total y a los pagos mensuales, por lo que esquemas de financiamiento creativo y alianzas con instituciones bancarias resultan fundamentales.

Adicionalmente, los programas gubernamentales de subsidio y apoyo a la vivienda están enfocados precisamente en estos segmentos, lo que representa una fuente adicional de demanda estructural respaldada por recursos públicos que mejoran la accesibilidad.

# Vivienda en Renta: Oportunidad Gigante sin Explotar



## Demanda Masiva

Existe una demanda enorme y creciente de vivienda en renta de calidad en México, impulsada por cambios demográficos, movilidad laboral y preferencias de las nuevas generaciones que postergan la compra.



## Oferta Prácticamente Inexistente

La oferta institucional profesional de vivienda en renta (Multifamily) es prácticamente inexistente en México. El mercado está dominado por propietarios individuales sin estándares ni profesionalización.



## Ventana de Oportunidad

Este desbalance entre demanda y oferta profesional representa una ventana de oportunidad gigante para inversionistas institucionales y desarrolladores que quieran capturar este segmento emergente de alto potencial.

El mercado de vivienda en renta institucional en México está en su infancia. A diferencia de Estados Unidos, donde los desarrollos Multifamily representan una clase de activo madura y consolidada con flujos predecibles, en México este modelo apenas comienza a profesionalizarse.

Los inquilinos modernos buscan experiencias superiores al arrendamiento tradicional: edificios con amenidades, gestión profesional, contratos claros, mantenimiento garantizado y ubicaciones prime. Están dispuestos a pagar primas por estos servicios, lo que genera flujos recurrentes atractivos para inversionistas de largo plazo.

# Sector Industrial: Madurez Post-Euforia

Aunque ha cedido el primer lugar en "euforia inversionista" frente al sector vivienda, el sector industrial se mantiene como un pilar robusto y confiable del mercado inmobiliario mexicano. El mercado ha transitado de una etapa de boom especulativo a una de crecimiento sostenido y profesionalizado.

Este segmento continúa impulsado principalmente por dos vertientes: la logística de distribución vinculada al comercio electrónico y retail moderno, y la manufactura de exportación beneficiada directamente por el nearshoring y la relocalización de cadenas productivas desde Asia hacia Norteamérica.

Las FIBRAS especializadas en activos industriales, que son las grandes tenedoras de estos inmuebles, han triplicado sus ingresos en la última década y mantienen tasas de ocupación superiores a los niveles prepandemia, demostrando la solidez estructural de la demanda por estos espacios.

La dinámica de absorción de espacios continúa activa, aunque a ritmos más normalizados y menos especulativos que en el pico del boom 2022-2023. Los desarrolladores están siendo más selectivos en cuanto a ubicación y especificaciones técnicas, respondiendo a demandas específicas de inquilinos corporativos en lugar de desarrollar especulativamente.

# Geografía Industrial: Norte y Bajío Dominantes

## Región Norte

Los estados fronterizos del norte de México continúan siendo el polo de atracción principal para inversión industrial, aprovechando su proximidad con Estados Unidos, infraestructura de cruce fronterizo y ecosistemas manufactureros maduros.

**Ciudades Clave:** Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez, Nuevo Laredo, Monterrey y su área metropolitana.

**Sectores Dominantes:** Electrónica, aeroespacial, automotriz, dispositivos médicos.

Ambas regiones enfrentan retos similares relacionados con limitaciones de infraestructura, particularmente en suministro energético confiable y disponibilidad de agua para procesos industriales. Estos cuellos de botella están comenzando a limitar el ritmo de expansión y requieren inversiones significativas en infraestructura habilitante.

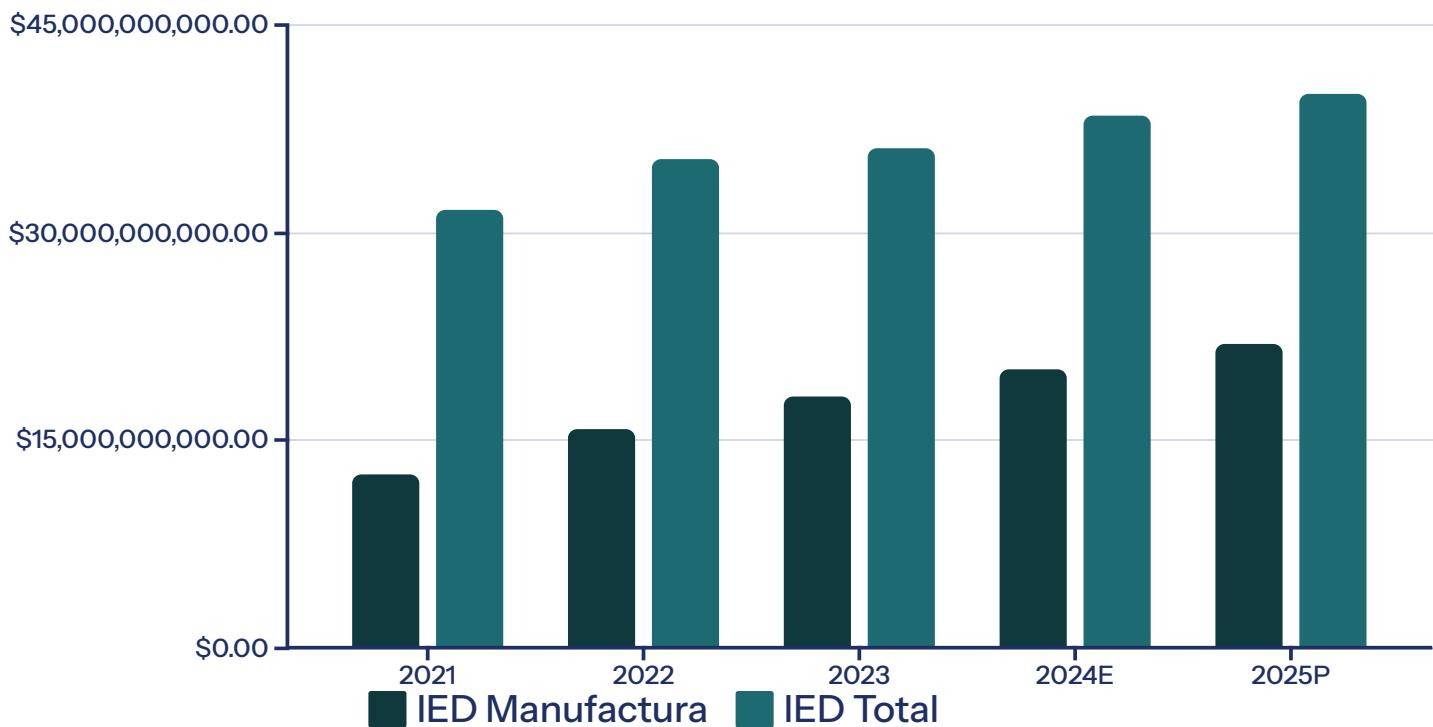
## Región Bajío

El Bajío se ha consolidado como el corazón manufacturero de México, con un ecosistema automotriz de clase mundial y una creciente diversificación hacia otros sectores de alta tecnología.

**Ciudades Clave:** Querétaro, Guanajuato (Silao, León), Aguascalientes, San Luis Potosí.

**Sectores Dominantes:** Automotriz y autopartes, aeroespacial, electrodomésticos, logística.

# Inversión Extranjera Directa: Motor del Sector Industrial



La inversión extranjera directa en el sector manufacturero ha mostrado un crecimiento sostenido que respalda la demanda de espacios industriales. Las proyecciones para 2025 anticipan que la IED en manufactura superará los 22 mil millones de dólares, representando más del 55% del total de inversión extranjera en el país.

# Sector Comercial: La Gran Historia de Recuperación

El sector comercial o retail representa la gran historia de recuperación del mercado inmobiliario mexicano. Tras años de incertidumbre provocados por la pandemia, el cambio de hábitos de consumo y el auge del comercio electrónico, el 2024 marcó definitivamente el regreso triunfal de la afluencia a los centros comerciales físicos.

Durante 2024, dos de cada tres plazas comerciales reportaron tráfico peatonal igual o superior al año anterior, una estadística que confirma que el "apocalipsis retail" ampliamente predicho simplemente no se materializó. Los consumidores mexicanos han demostrado que valoran la experiencia de compra presencial, especialmente cuando se combina con entretenimiento, gastronomía y socialización.

Esta recuperación no implica un retorno al modelo tradicional de centro comercial. Por el contrario, los activos exitosos son aquellos que se han transformado radicalmente, evolucionando de simples contenedores de tiendas a verdaderos centros de experiencia y servicios que combinan retail, gastronomía, entretenimiento y bienestar en un solo destino.

Los centros comerciales que permanecen anclados en modelos tradicionales, con altos porcentajes de tiendas departamentales y moda básica, enfrentan desafíos importantes de rentabilidad y ocupación. La diferenciación y la experiencia son ahora requisitos obligatorios, no opcionales.

# Mezcla Comercial: Gastronomía Lidera la Transformación

## Gastronomía

20% de la mezcla ideal. Restaurantes, cafeterías y conceptos gastronómicos son ahora el ancla principal que genera tráfico y tiempo de permanencia.

## Retail Selectivo

El retail tradicional permanece pero se concentra en marcas diferenciadas, productos especializados y experiencias de compra únicas.



## Fitness

Gimnasios y estudios boutique se han convertido en inquilinos altamente deseables por su capacidad de generar visitas recurrentes y lealtad.

## Salud y Wellness

Clínicas, consultorios especializados y centros de bienestar responden a una demanda creciente de servicios de salud accesibles.

## Entretenimiento

Cines, centros de juegos, actividades recreativas y eventos en vivo son componentes esenciales de la nueva mezcla experiencial.

# Ganadores y Perdedores del Retail

## Sectores en Auge

- **Gastronomía Experiencial:** Conceptos únicos, cocinas internacionales, patios de comida premium
- **Fitness y Wellness:** Gimnasios boutique, yoga, pilates, spas, clínicas de estética
- **Entretenimiento Inmersivo:** Experiencias interactivas, realidad virtual, escape rooms
- **Servicios Especializados:** Clínicas médicas, servicios financieros, educación
- **Retail de Experiencia:** Tiendas con showrooms, productos artesanales, marcas locales

## Sectores en Declive

- **Tiendas Departamentales Tradicionales:** Pérdida de relevancia y metros cuadrados rentables
- **Fast Fashion Genérico:** Compite directamente con e-commerce, márgenes comprimidos
- **Retail Commodity:** Productos no diferenciados fácilmente comprables online
- **Anclas Tradicionales:** El modelo de grandes anclas pierde poder de atracción
- **Espacios Sin Experiencia:** Locales que no ofrecen valor más allá de transacción

# Recuperación de Rentas Comerciales

La recuperación del sector comercial es tangible y se refleja directamente en los precios de arrendamiento. Cerca del 50% de los espacios comerciales en ubicaciones prime reportaron incrementos en sus precios de renta durante el último año, marcando un punto de inflexión tras varios años de ajustes a la baja y concesiones a inquilinos.

Este fenómeno de apreciación de rentas no es uniforme en todo el mercado. Se concentra principalmente en centros comerciales exitosamente reposicionados, ubicaciones de alto tráfico y espacios destinados a los giros ganadores: gastronomía, fitness y entretenimiento. Los espacios tradicionales de retail en ubicaciones secundarias aún enfrentan presión a la baja.

Los propietarios de activos comerciales que invirtieron en renovación, actualización de servicios y reconfiguración de mezcla comercial están cosechando los beneficios de estas inversiones con ocupaciones elevadas y capacidad de aumentar rentas. El mercado está premiando la calidad y penalizando los activos obsoletos.

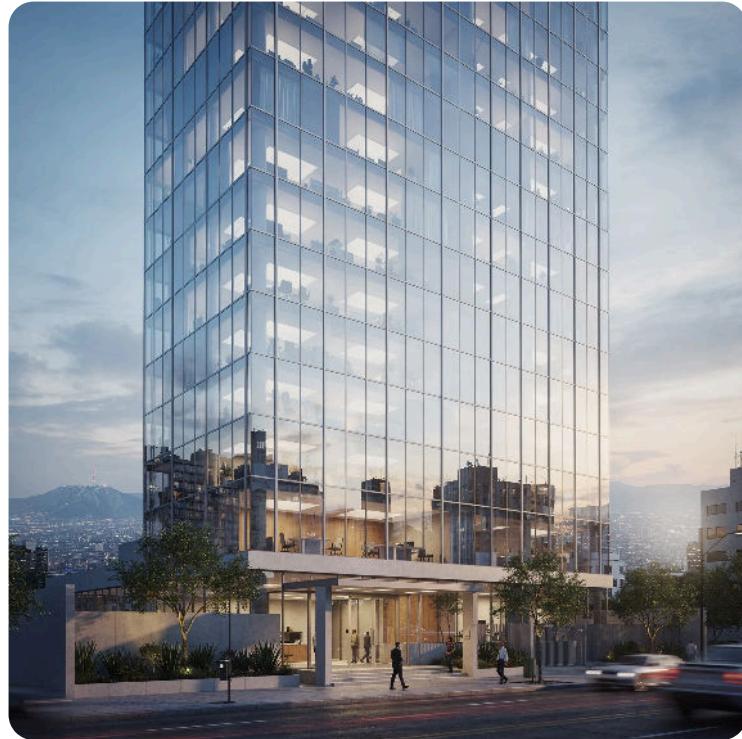
Para 2025, se espera que esta tendencia de recuperación de rentas se consolide y expanda a más segmentos del mercado, conforme la confianza del consumidor se fortalezca y los operadores comerciales confirmen la rentabilidad de sus operaciones presenciales.

# Sector Oficinas: Despertar Lento pero Esperanzador

## Posición en el Mercado

El sector oficinas ocupa el último lugar en atractivo de inversión entre todos los segmentos inmobiliarios, pero empieza a dar señales de vida después de años de contracción y pesimismo generalizado.

Ya no es un sector "muerto", sino uno en proceso de redefinición y adaptación a nuevas realidades laborales permanentes.



La recuperación del sector oficinas es el proceso más lento y complejo entre todos los segmentos inmobiliarios. La permanencia de esquemas de trabajo híbrido, que combinan días presenciales con trabajo remoto, continúa siendo el principal reto para la ocupación plena de los espacios corporativos.

Las empresas han descubierto que pueden operar con menos metros cuadrados por empleado cuando no todos asisten simultáneamente. Esto ha llevado a una reconversión de espacios: oficinas más pequeñas en términos absolutos pero mejor equipadas, con mayor énfasis en áreas colaborativas, salas de juntas y espacios flexibles que maximizan el uso cuando los equipos se reúnen presencialmente.

Los edificios clase A+ en ubicaciones prime están mostrando mejor desempeño que el inventario clase B o C, evidenciando una "huida hacia la calidad" donde las empresas prefieren pagar primas por espacios superiores aunque reduzcan su tamaño total.

# Precios y Dinámica del Mercado de Oficinas

## Rentas Comprimidas

Los precios de renta por metro cuadrado siguen bajos en comparación histórica, especialmente en inventario clase B y C que enfrenta alta vacancia y competencia.

## Submercados Prime Resilientes

En ciertos submercados corporativos de alta calidad (Santa Fe, Reforma, Polanco) se observan ligeros incrementos en rentas para espacios renovados y bien ubicados.

## Flexibilidad Contractual

Los contratos de arrendamiento se han flexibilizado: plazos más cortos, opciones de expansión/contracción y mejoras negociadas son la nueva norma.

La reconversión de espacios de oficina a otros usos, particularmente vivienda, ha comenzado a ganar tracción en algunos mercados internacionales y podría llegar a México conforme el exceso de inventario se vuelva insostenible para ciertos propietarios. Esta tendencia está limitada por regulaciones de zonificación y factibilidades técnicas, pero representa una posible solución de largo plazo.

# Sector Hotelero y Turismo: Fortaleza Sostenida

El sector hotelero y turístico mantiene su fortaleza estructural como uno de los pilares más sólidos y resilientes del mercado inmobiliario mexicano. Durante 2024, más del 80% de los operadores hoteleros reportaron ocupaciones iguales o superiores al año previo, confirmando la sostenibilidad de la recuperación post-pandemia.

México continúa consolidándose como potencia turística global, escalando posiciones en llegadas internacionales y derrama económica. Los destinos de playa del Caribe Mexicano (Riviera Maya, Cancún, Tulum) y del Pacífico (Vallarta, Los Cabos) mantienen niveles de demanda elevados tanto de turismo internacional como doméstico.

El turismo de negocios también muestra recuperación gradual, beneficiando a hoteles urbanos en ciudades principales que habían sido severamente golpeados por la cancelación de eventos corporativos y convenciones durante la pandemia.

La inversión en nuevos desarrollos hoteleros continúa activa, particularmente en segmentos de ultra-lujo y experiencias boutique que capturan a viajeros de alto poder adquisitivo. Las cadenas hoteleras internacionales mantienen planes de expansión ambiciosos en México, reflejando confianza de largo plazo en el sector.

# Destinos Turísticos: Diversificación y Oportunidades

Caribe Mexicano	Los Cabos	Vallarta-Nayarit	Tulum
Cancún y la Riviera Maya lideran en llegadas internacionales. Continúa expansión de oferta hotelera de lujo y desarrollo inmobiliario turístico-residencial.	Destino premium del Pacífico con precios récord. Atrae inversión en resorts ultra-lujosos y residencias vacacionales de alto valor.	Equilibrio entre turismo tradicional y nuevos desarrollos. Crecimiento sostenido de turismo doméstico y expatriados norteamericanos.	Evoluciona de destino bohemio a resort de lujo. Debates de sostenibilidad pero inversión continúa en proyectos boutique premium.

# Turismo: Inversión Defensiva de Alto Rendimiento

El sector hotelero y turístico se consolida como una inversión defensiva y rentable en el contexto del mercado inmobiliario mexicano. A diferencia de otros sectores más volátiles o cílicos, el turismo en México cuenta con fundamentos estructurales sólidos que blindan su desempeño.

Estos fundamentos incluyen: una oferta natural excepcional de playas, patrimonio cultural y gastronómico de clase mundial, proximidad geográfica con el mercado norteamericano que representa la mayoría de llegadas internacionales, tipo de cambio favorable que hace a México competitivo frente a destinos alternativos, e infraestructura aeroportuaria en constante modernización.

Para inversionistas institucionales, los activos hoteleros ofrecen flujos recurrentes relativamente predecibles, especialmente cuando operan bajo marcas reconocidas y esquemas de administración profesional. Los cap rates del sector se mantienen atractivos en comparación con otros activos inmobiliarios, reflejando un balance favorable entre riesgo y retorno.

La conversión de activos hoteleros en esquemas de branded residences (residencias de marca) se ha vuelto una estrategia popular, permitiendo a desarrolladores monetizar más rápidamente inversiones mientras mantienen componentes hoteleros operando. Este modelo híbrido captura demanda de compradores que buscan segunda residencia con servicios hoteleros garantizados.

# Financiamiento: El Cuello de Botella Persiste

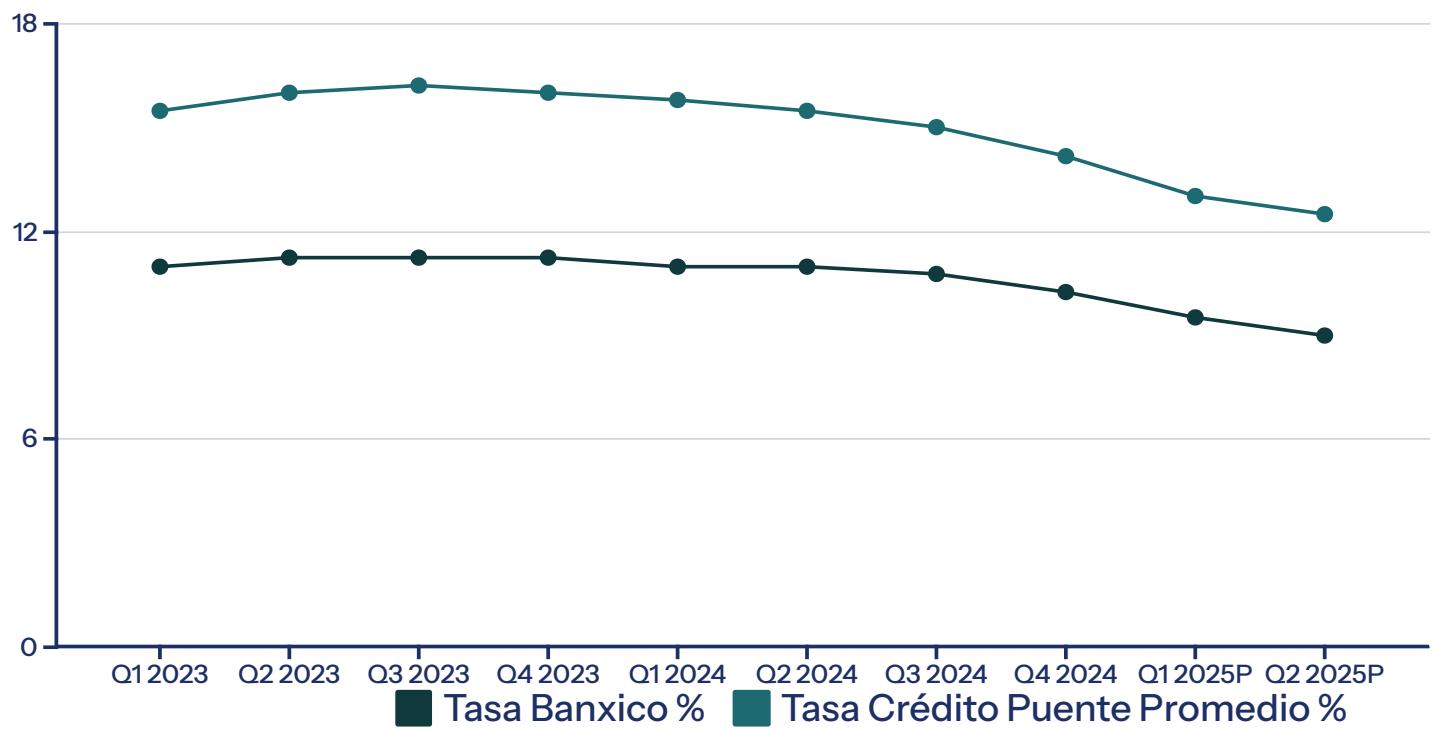
El acceso a capital sigue siendo el "cuello de botella" fundamental que limita la velocidad y escala del desarrollo inmobiliario en México. A pesar de la abundancia de oportunidades y demanda, muchos proyectos permanecen sin ejecutar debido a la dificultad para obtener financiamiento en condiciones viables.

Esta restricción financiera afecta desproporcionadamente a desarrolladores medianos y pequeños, que carecen del historial crediticio, balance sheet o relaciones bancarias de los grandes jugadores institucionales. El resultado es una concentración del mercado donde pocos desarrolladores de gran escala capturan la mayoría de los proyectos, limitando la competencia y diversidad de productos.

Los créditos puente, esenciales para financiar la construcción hasta alcanzar ventas suficientes, han sido particularmente costosos durante el período de tasas elevadas. Con tasas efectivas que han llegado a superar el 15% anual, los costos financieros representan un componente significativo del costo total de desarrollo, comprimiendo márgenes o forzando precios al alza que limitan demanda.

Para 2025, la expectativa de normalización de tasas de interés genera optimismo sobre una mejora en las condiciones de financiamiento. Una reducción de 200-300 puntos base en las tasas de referencia podría traducirse en ahorros importantes en costos financieros, mejorando significativamente la viabilidad económica de proyectos y permitiendo precios finales más competitivos.

# Evolución de Tasas de Interés: Impacto en Desarrollo



La proyección de reducción gradual en tasas de interés durante 2025 representa un cambio fundamental en el entorno operativo para desarrolladores, mejorando significativamente la ecuación económica de nuevos proyectos.

# FIBRAS: Vehículo Institucional Consolidado

## Madurez y Sofisticación

Los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAS) continúan siendo el vehículo institucional predilecto para canalizar inversión en el mercado inmobiliario mexicano. Estos instrumentos han demostrado madurez operativa y capacidad para generar rendimientos competitivos ajustados por riesgo.

Las FIBRAS han mostrado gran capacidad para capturar oportunidades derivadas del nearshoring en activos industriales y del crecimiento del comercio electrónico en activos logísticos, posicionándose como jugadores estratégicos en estos segmentos de alto crecimiento.

## Desempeño y Distribuciones

El desempeño de las FIBRAS ha sido consistente, con distribuciones periódicas a inversionistas que compiten favorablemente con alternativas de inversión de renta fija. Los cap rates implícitos en las FIBRAS reflejan la calidad de sus portafolios y la confianza del mercado.

Para 2025, se espera que las FIBRAS continúen su expansión patrimonial mediante adquisiciones oportunistas de activos estabilizados y desarrollo de proyectos build-to-suit para inquilinos corporativos de largo plazo.

# Principales FIBRAS y Especialización por Sector

## FIBRA Uno (FUNO)

La más grande y diversificada, con portafolio mixto de activos industriales, comerciales y oficinas. Estrategia de liderazgo en múltiples segmentos.

## FIBRA Prologis (FIBRAPL)

Especializada en activos industriales y logísticos clase A. Alianza con Prologis global. Beneficiario directo del nearshoring y e-commerce.

## FIBRA Danhos (FDANHOS)

Enfocada en desarrollo y operación de centros comerciales. Portafolio de plazas exitosas en ubicaciones estratégicas.

## FIBRA HD (FIBRAHD)

Concentrada en activos industriales con presencia importante en región Norte. Inquilinos de manufactura y logística.

## FIBRA Mty (FMTY)

Portafolio diversificado con énfasis en oficinas clase A en Monterrey y otros mercados corporativos relevantes.

## FIBRA Shop (FSHOP)

Especializada en centros comerciales turísticos. Activos en destinos de playa y zonas de alto turismo.

# Crowdfunding Inmobiliario: Retroceso en 2024

El crowdfunding inmobiliario, que había ganado popularidad en años previos como una alternativa innovadora de financiamiento y acceso democratizado a inversión en bienes raíces, experimentó un retroceso significativo durante 2024.

Este retroceso se explica principalmente por la dinámica de tasas de interés. Cuando las tasas de referencia alcanzaron niveles históricamente elevados, los rendimientos que las plataformas de crowdfunding debían ofrecer para atraer capital se volvieron poco competitivos frente a otras opciones disponibles en el mercado, particularmente instrumentos de deuda gubernamental y corporativa que ofrecían tasas atractivas con menor riesgo percibido.

Adicionalmente, los costos financieros que las plataformas debían trasladar a los desarrolladores se volvieron prohibitivos, haciendo que el crowdfunding dejara de ser una alternativa viable frente a fuentes tradicionales de financiamiento bancario o inversionistas institucionales.

Para 2025, con la esperada normalización de tasas, es probable que el crowdfunding inmobiliario recupere atractivo tanto para inversionistas buscando rendimientos superiores a instrumentos tradicionales, como para desarrolladores que encuentren en estas plataformas una fuente complementaria de capital más ágil que la banca tradicional.

Las plataformas más sofisticadas que ofrecen due diligence riguroso, estructuras de gobernanza claras y transparencia en reportes tienen mejores perspectivas de capturar flujos cuando las condiciones de mercado mejoren.

# Reto Estratégico #1: Inseguridad Pública

## Dimensión del Problema

La inseguridad pública se ha convertido en el factor negativo número uno que afecta las decisiones de inversión inmobiliaria en México, desplazando incluso a consideraciones puramente económicas o financieras. Este fenómeno impacta múltiples dimensiones del negocio inmobiliario.

## Impacto en Valuaciones

Los activos ubicados en zonas percibidas como inseguras sufren descuentos significativos en valuación, independientemente de sus características físicas o potencial de renta. La prima de riesgo de seguridad se ha vuelto un componente explícito en modelos de valuación.

## Selección de Ubicación

La seguridad se ha convertido en un criterio primario en decisiones de localización de proyectos, particularmente en segmentos como vivienda residencial y centros comerciales donde la percepción del usuario final es crítica.

## Costos Operativos

Los desarrollos en zonas con desafíos de seguridad deben invertir significativamente más en esquemas de vigilancia, control de accesos y coordinación con autoridades, incrementando costos operativos permanentes.

# Estrategias de Mitigación de Riesgo de Seguridad

## Desarrollos Cerrados

Comunidades con accesos controlados, perímetros definidos y vigilancia privada se han convertido en estándar, incluso en segmentos medios donde antes eran excepcionales.

## Tecnología de Seguridad

Inversión en sistemas de videovigilancia, reconocimiento facial, control de accesos biométrico y centros de monitoreo 24/7 integrados.

## Coordinación Institucional

Colaboración estrecha con autoridades municipales y estatales, así como participación en esquemas de seguridad vecinal organizados.

Los desarrolladores exitosos en 2025 serán aquellos que integren estrategias comprehensivas de seguridad desde la concepción del proyecto, no como respuesta reactiva sino como componente fundamental del diseño y operación. La seguridad se ha convertido en un atributo de valor agregado que justifica primas de precio y mejora velocidades de absorción.

# Reto Estratégico #2: Adopción de Proptech

La adopción de tecnología especializada en el sector inmobiliario (Proptech) se está acelerando en México, aunque todavía muy por debajo de niveles observados en mercados desarrollados. Para 2025, la tecnología particularmente la Inteligencia Artificial, se consolida como una tendencia que está ganando tracción rápidamente entre desarrolladores y operadores sofisticados.

Las aplicaciones de Proptech abarcan múltiples dimensiones del negocio inmobiliario: desde diseño y construcción, hasta comercialización, administración de propiedades y gestión de relaciones con clientes. Las herramientas de IA permiten eficientar procesos que tradicionalmente han sido intensivos en mano de obra y sujetos a errores humanos.

En diseño y planeación, algoritmos de IA pueden optimizar layouts, maximizar aprovechamiento de terrenos y simular múltiples escenarios de desarrollo con velocidad imposible para equipos humanos. En comercialización, sistemas de CRM potenciados por IA pueden predecir comportamiento de prospectos, personalizar ofertas y optimizar conversiones.

En administración de propiedades, plataformas tecnológicas permiten gestionar mantenimientos predictivos, optimizar consumos energéticos, automatizar cobranzas y mejorar experiencia de inquilinos mediante apps y servicios digitales integrados.

# Áreas Clave de Implementación Proptech



## Diseño y Planeación

Software BIM (Building Information Modeling), simulaciones 3D, realidad virtual para visualización de proyectos pre-construcción, optimización algorítmica de layouts.



## Construcción y Obra

Gestión de proyectos digitales, seguimiento de avances mediante drones e imágenes satelitales, coordinación de subcontratistas en plataformas colaborativas.



## Comercialización

CRM inteligentes con scoring de prospectos, automatización de marketing, tours virtuales, configuradores de unidades, firmas electrónicas y expedientes digitales.



## Administración

Plataformas de property management, apps de inquilinos, mantenimiento predictivo mediante IoT, optimización energética y automatización de cobranza.



## Análisis de Mercado

Big data para identificación de oportunidades, análisis predictivo de demanda, valuaciones automatizadas, monitoreo de competencia en tiempo real.



## Gestión de Inversión

Plataformas de inversión digital, reportes automatizados a inversionistas, dashboards de desempeño en tiempo real, gestión de portafolios inmobiliarios.

# Reto Estratégico #3: Gentrificación y Cambios Demográficos

La gentrificación y los cambios demográficos representan fenómenos complejos que están redefiniendo dinámicas urbanas en las principales ciudades mexicanas. Estos procesos generan tanto oportunidades de inversión como desafíos sociales que los desarrolladores deben navegar con sensibilidad y estrategia.

En ciudades como Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, y destinos turísticos como Playa del Carmen o Tulum, la llegada de nómadas digitales extranjeros, trabajadores remotos internacionales y expatriados ha transformado la demanda inmobiliaria en ciertas zonas, elevando precios y desplazando a residentes tradicionales.

Este fenómeno genera presión inflacionaria en rentas residenciales, comerciales y servicios, beneficiando a propietarios existentes pero creando barreras de acceso para población local con menores ingresos. Los desarrolladores enfrentan el dilema de capturar demanda de alto poder adquisitivo mientras mantienen responsabilidad social con comunidades establecidas.

Simultáneamente, la pirámide demográfica mexicana está cambiando. El envejecimiento gradual de la población, aunque más lento que en países desarrollados, comienza a generar demanda de productos especializados: vivienda para adultos mayores, servicios de salud accesibles, y desarrollos intergeneracionales que faciliten convivencia familiar.

Los Millennials y la Generación Z, ahora la mayoría de compradores, tienen preferencias radicalmente diferentes a generaciones previas: menor apego a propiedad tradicional, mayor valoración de flexibilidad, preferencia por ubicaciones urbanas conectadas sobre casas suburbanas aisladas, y demanda de sostenibilidad y responsabilidad ambiental.

# Estrategias para Abordar Cambios Demográficos

01

## Investigación Profunda de Usuario

Invertir en estudios etnográficos y cualitativos que vayan más allá de datos duros, entendiendo aspiraciones, valores y comportamientos de nuevos segmentos demográficos.

02

## Diseño Centrado en Usuario

Desarrollar productos inmobiliarios co-creados con usuarios finales, incorporando feedback directo en etapas tempranas de diseño para asegurar relevancia y adopción.

03

## Flexibilidad de Producto

Crear espacios adaptables que puedan evolucionar con necesidades cambiantes de ocupantes, permitiendo reconfiguración sin inversiones mayores.

04

## Responsabilidad Social

Implementar estrategias de desarrollo inclusivo que generen valor para inversionistas sin desplazar comunidades existentes, mediante mezcla social y vivienda accesible integrada.

# Reto Estratégico #4: Sostenibilidad y Regulación Ambiental



La sostenibilidad ha transitado de ser una tendencia voluntaria a convertirse en requisito regulatorio y expectativa fundamental de usuarios finales. Para 2025, cumplir con nuevas legislaciones gubernamentales en materia de energía limpia y responsabilidad ambiental es obligatorio para desarrolladores que buscan permisos y financiamiento.

Las regulaciones ambientales se están endureciendo en múltiples frentes: eficiencia energética obligatoria en nuevas construcciones, porcentajes mínimos de energía renovable, gestión de agua y residuos, protección de ecosistemas sensibles y compensaciones ambientales por impactos de desarrollo.

Los compradores e inquilinos, particularmente Millennials y Generación Z, valoran activamente credenciales de sostenibilidad y están dispuestos a pagar primas por certificaciones como LEED, EDGE o equivalentes locales que garanticen eficiencia operativa y menor impacto ambiental.

La sostenibilidad no es solo una imposición regulatoria o de mercadotecnia; representa una oportunidad económica genuina. Edificios eficientes en energía y agua tienen costos operativos significativamente menores, mejorando retornos de largo plazo para inversionistas y reduciendo gastos para ocupantes.

# Certificaciones de Sostenibilidad: Valor Agregado Medible



## LEED

Certificación internacional más reconocida. Niveles: Certified, Silver, Gold, Platinum. Prima de valor de 5-15% en rentas y precios de venta.



## EDGE

Certificación enfocada en mercados emergentes. Más accesible que LEED. Demuestra eficiencia de 20%+ en energía, agua y materiales.



## WELL

Certificación de bienestar interior. Evalúa calidad de aire, luz, agua, confort acústico y mental de ocupantes. Premium en mercado corporativo.

# Tecnologías Verdes: Inversión con Retorno

La implementación de tecnologías verdes en desarrollos inmobiliarios ha dejado de ser un costo sin retorno para convertirse en inversión estratégica que mejora competitividad, reduce costos operativos y acelera absorción comercial.

Los paneles solares fotovoltaicos, cuyo costo por watt instalado ha caído más del 70% en la última década, permiten a edificios generar su propia electricidad con períodos de retorno de inversión de 5-7 años en México, gracias a tarifas eléctricas relativamente elevadas y excelente radiación solar en la mayor parte del territorio.

Sistemas de captación y reciclaje de agua pluvial reducen dependencia de redes municipales, particularmente relevante en zonas con escasez hídrica o suministro irregular. Tecnologías de tratamiento de aguas grises permiten reutilización para riego y sanitarios, disminuyendo consumo hasta 40%.

Sistemas de climatización eficientes, iluminación LED con controles inteligentes, aislamiento térmico superior y ventilación natural optimizada reducen significativamente el consumo energético, que representa el mayor componente de costos operativos en edificios comerciales y residenciales.

Materiales de construcción sustentables, reciclados o de bajo impacto ambiental no solo mejoran el perfil de certificación sino que frecuentemente ofrecen mejor desempeño técnico y durabilidad que alternativas convencionales.

# Oportunidades por Segmento: Matriz de Atractivo 2025

9.2

8.7

8.5

7.8

## Vivienda Vertical

Calificación de atractivo sobre 10. Liderazgo indiscutible con demanda estructural robusta y escasez de inventario en segmentos medios.

## Vivienda Horizontal

Calificación de atractivo sobre 10. Repunte sorpresivo con márgenes mejorados en ciudades medias y periferias metropolitanas.

## Industrial-Logístico

Calificación de atractivo sobre 10. Maduración post-boom pero fundamentos sólidos impulsados por nearshoring sostenido.

## Comercial-Retail

Calificación de atractivo sobre 10. Recuperación confirmada con transformación hacia experiencias y rentas en ascenso.

7.5

5.9

## Hotelero-Turístico

Calificación de atractivo sobre 10. Inversión defensiva con flujos predecibles y México consolidado como potencia turística.

## Oficinas

Calificación de atractivo sobre 10. Rezagado pero con primeras señales de vida. Oportunidades selectivas en clase A+ prime.

# Regiones con Mayor Potencial de Desarrollo



## Región Norte

Liderazgo industrial nearshoring. Estados: Nuevo León, Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas, Sonora, Baja California. Demanda vivienda obrera y clases medias.

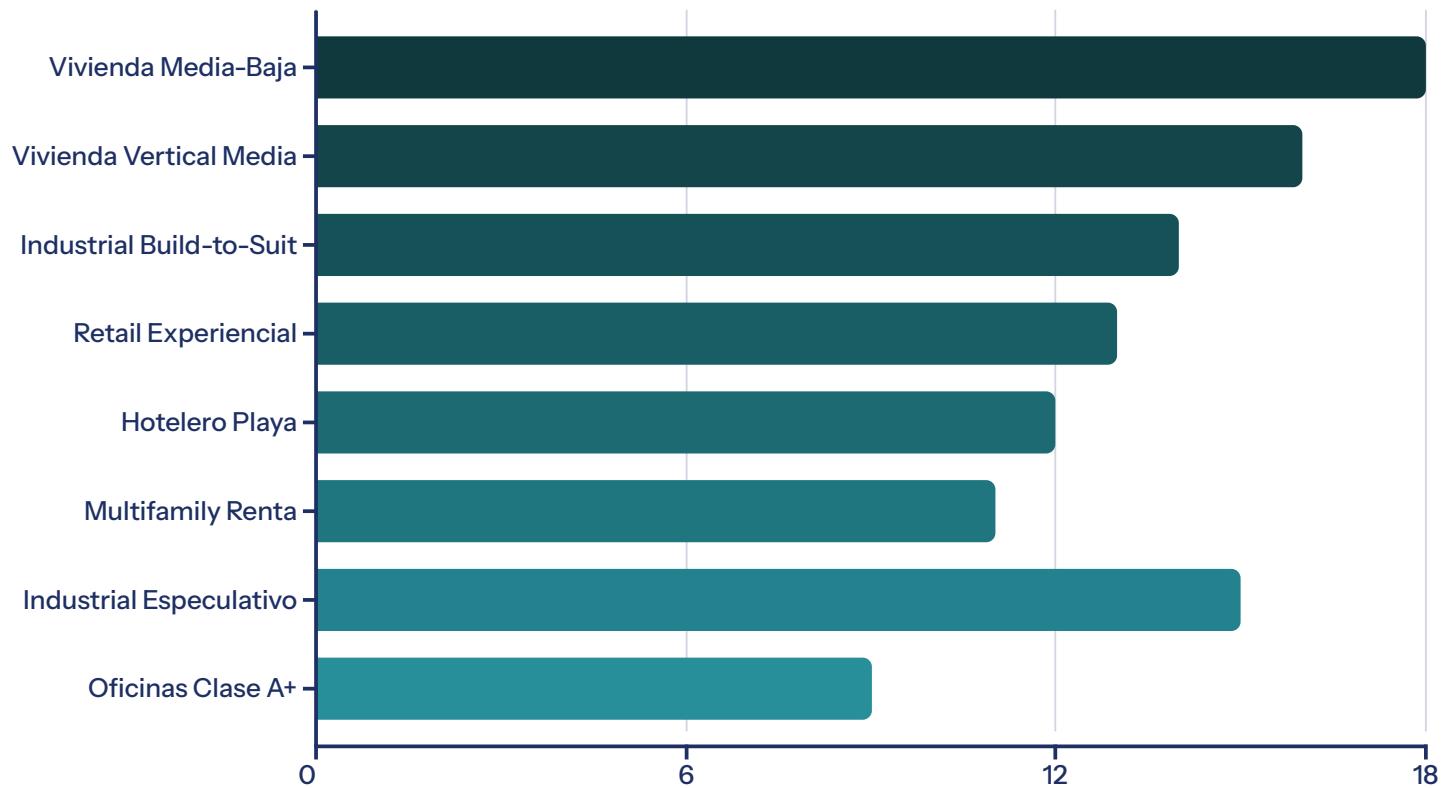
## Bajío

Corazón manufacturero. Estados: Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes, San Luis Potosí. Ecosistema automotriz clase mundial. Infraestructura robusta.

## Valle de México

Mayor mercado inmobiliario. CDMX y Estado de México. Densificación vertical, gentrificación acelerada, demanda multifamily institucional.

# Perfiles de Inversión: Riesgo vs Retorno por Segmento



Los retornos esperados reflejan el balance entre riesgo de ejecución, velocidad de absorción, costos de capital y apreciación proyectada. Segmentos con mayor ROI típicamente involucran mayor riesgo de mercado o ejecución.

# Costos de Construcción: Presión Persistente

Los costos de construcción continúan siendo uno de los mayores desafíos operativos para desarrolladores en 2025. Aunque la inflación general ha comenzado a moderarse, los insumos de construcción mantienen presiones específicas que erosionan márgenes.

El acero, cemento, varilla y otros materiales estructurales han experimentado incrementos acumulados superiores al 40% en los últimos tres años, impulsados por dinámicas globales de commodities, logística internacional encarecida y demanda robusta tanto doméstica como de exportación.

La mano de obra calificada se ha vuelto escasa en mercados con alta actividad constructiva, particularmente en Norte y Bajío donde múltiples proyectos industriales compiten por el mismo pool de trabajadores especializados. Esta escasez ha llevado a incrementos salariales superiores a la inflación general.

Desarrolladores exitosos están implementando estrategias de value engineering agresivas, optimizando diseños para minimizar desperdicios, negociando compras consolidadas de insumos y explorando materiales alternativos que ofrezcan ratios costo-desempeño superiores.

## Inflación Acumulada 2022-2025

- **Acero:** +48%
- **Cemento:** +35%
- **Varilla:** +42%
- **Instalaciones:** +32%
- **Acabados:** +38%
- **Mano de Obra:** +28%

# Estrategias de Optimización de Costos

## Diseño Optimizado



Maximizar eficiencia estructural, estandarizar componentes, minimizar variaciones customizadas que incrementan costos sin agregar valor proporcional.

## Compras Estratégicas



Consolidar volúmenes entre proyectos, negociar contratos marco con proveedores, aprovechar economías de escala y timing de mercado.

## Métodos Constructivos



Explorar prefabricación, sistemas industrializados, construcción modular que aceleran obra y reducen desperdicios en sitio.

## Gestión de Proyecto



Planeación rigurosa, control de avances, identificación temprana de desviaciones, gestión proactiva de riesgos que evitan sobrecostos.

# Infraestructura: Limitante Fundamental

La insuficiencia de infraestructura pública se mantiene como uno de los limitantes fundamentales para el desarrollo inmobiliario en regiones con alto potencial. A pesar del boom de nearshoring y demanda industrial, muchas zonas carecen de la infraestructura habilitante necesaria para soportar expansión significativa.

Las limitaciones más críticas se concentran en tres áreas: energía eléctrica, agua y conectividad vial. En el Norte y Bajío, donde la demanda industrial es más intensa, la red eléctrica nacional enfrenta restricciones de capacidad que limitan la posibilidad de conectar nuevas plantas manufactureras de alto consumo energético.

La Comisión Federal de Electricidad (CFE) ha señalado abiertamente que en ciertas subestaciones no existe capacidad disponible para nuevas conexiones de gran escala, forzando a desarrolladores industriales a considerar inversiones propias en generación distribuida o esperar años por expansión de infraestructura pública.

El agua representa un desafío aún más complejo. Ciudades del Norte como Monterrey han enfrentado crisis hídricas severas que ponen en duda la viabilidad de continuar crecimiento poblacional e industrial sin inversiones masivas en captación, traslado desde cuencas lejanas o desalinización.

La infraestructura vial, aunque ha mejorado significativamente en décadas recientes, todavía presenta cuellos de botella importantes en accesos a parques industriales, puertos y cruces fronterizos, generando costos logísticos que erosionan la competitividad de México frente a alternativas en Asia o Estados Unidos.

# Planeación Urbana: Necesidad de Visión de Largo Plazo

## Estado Actual

La mayoría de las ciudades mexicanas carecen de planes de desarrollo urbano integrales, actualizados y con fuerza legal real. El crecimiento urbano ha sido históricamente reactivo y descoordinado, generando ciudades dispersas, ineficientes y con altos costos de servicios.

Esta ausencia de planeación de largo plazo genera incertidumbre para inversionistas inmobiliarios que requieren visibilidad sobre zonificación futura, infraestructura planeada y estrategias de densificación o expansión territorial.

## Requerimientos Críticos

- Planes maestros con horizontes 20-30 años
- Zonificación clara y estable legalmente
- Estrategias de densificación inteligente
- Coordinación metropolitana real
- Inversión en transporte público masivo
- Protección de áreas naturales y agrícolas
- Participación ciudadana institucionalizada

Las ciudades que han implementado procesos serios de planeación urbana participativa con visión de largo plazo, como Guadalajara con su Plan Metropolitano o Mérida con su Plan de Desarrollo Urbano, están capturando mayor inversión inmobiliaria de calidad y generando desarrollos más sustentables y equitativos.

# Tendencias Emergentes: Smart Cities y Tecnología Urbana

El concepto de Smart Cities o ciudades inteligentes está ganando tracción en México, aunque su implementación real todavía es incipiente y fragmentada. La integración de tecnología digital, sensores IoT, big data y sistemas de gestión centralizada promete transformar la forma en que las ciudades operan y los desarrollos inmobiliarios se integran al tejido urbano.

Elementos de smart cities incluyen: iluminación pública inteligente que se adapta a condiciones de tráfico y clima, gestión de residuos optimizada mediante sensores de llenado en contenedores, monitoreo de calidad de aire en tiempo real, sistemas de transporte integrados con información dinámica a usuarios, y plataformas de gobierno digital que facilitan trámites y servicios.

Para desarrolladores inmobiliarios, la integración con ecosistemas smart city representa una oportunidad de diferenciación. Edificios que se comunican con infraestructura urbana, que comparten datos para optimizar consumos energéticos o que facilitan movilidad sostenible de sus ocupantes ofrecen valor agregado tangible.

Sin embargo, la implementación de tecnología urbana enfrenta desafíos importantes: requiere inversión pública significativa, coordinación entre múltiples dependencias, marcos regulatorios actualizados que permitan innovación, y capacitación de funcionarios para operar sistemas complejos. El avance será gradual y desigual entre ciudades.

# Perspectivas 2025-2030: Escenarios Proyectados



2025: Normaliza ción	2026: Expansión Selectiva	2027- 2028: Maduració n	2029- 2030: Transform ación
Tasas de interés descienden, financiamiento se flexibiliza, vivienda media lidera crecimiento, industrial consolida, retail completa recuperación.	Nearshoring se estabiliza en niveles elevados, multifamily institucional despegá, oficinas muestra recuperación gradual en prime, sostenibilidad obligatoria.	Mercado inmobiliario opera en niveles normalizados, inversión institucional domina activos core, desarrollador es pequeños enfrentan consolidación	Proptech mainstream, desarrollos smart estándar, vivienda en renta mayoritaria entre jóvenes, infraestructura limitante crítico no resuelto.

# Factores de Riesgo: Variables a Monitorear

## Estabilidad Macroeconómica

Volatilidad cambiaria, inflación persistente, políticas fiscales y monetarias, comercio exterior, relación México-EE.UU. determinarán flujos de inversión.

## Seguridad Pública

Deterioro en percepción de seguridad puede revertir flujos de inversión rápidamente. Requiere atención prioritaria de todos los niveles de gobierno.

## Marco Regulatorio

Cambios impredecibles en regulación urbana, ambiental o fiscal generan incertidumbre que paraliza inversión. Estabilidad legal es crítica.

## Disponibilidad de Crédito

Restricción súbita en acceso a financiamiento, sea por crisis financiera o cambios en apetito de riesgo bancario, puede frenar mercado abruptamente.

## Eventos Climáticos

Huracanes, sequías, inundaciones de mayor frecuencia e intensidad por cambio climático afectan valuaciones, seguros y viabilidad de desarrollos costeros.

## Competencia Regional

Otros países compitiendo por nearshoring (Vietnam, India, países centroamericanos) podrían capturar inversión si México no resuelve limitantes estructurales.

# Conclusiones Estratégicas

El mercado inmobiliario mexicano en 2025 se encuentra en un punto de inflexión estratégico. Tras años de turbulencia generada por pandemia, tasas elevadas y ajustes macroeconómicos, el sector retorna a fundamentos sólidos con visibilidad mejorada y oportunidades claramente identificadas.

La vivienda vertical eficiente en segmentos medios y medios-bajos representa la oportunidad más robusta, respaldada por déficit estructural, demanda demográfica y mejora esperada en condiciones de financiamiento. Los desarrolladores que logren ejecutar proyectos bien ubicados, eficientes en costos y correctamente financiados capturarán mercados con alta velocidad de absorción.

El sector industrial mantiene fundamentos sólidos respaldados por nearshoring, aunque con expectativas más realistas post-euforia. Las oportunidades se concentran en proyectos build-to-suit con inquilinos comprometidos y en activos logísticos de última milla impulsados por comercio electrónico.

El retail experimenta transformación profunda hacia experiencias, gastronomía y entretenimiento. Los activos que completen exitosamente esta reconversión verán rentas en ascenso y ocupaciones elevadas. Los que permanezcan anclados en modelos tradicionales enfrentarán obsolescencia acelerada.

El mercado favorece especialización y profesionalización. La era de desarrolladores generalistas que saltaban oportunísticamente entre segmentos está terminando. El éxito futuro requiere expertise profundo en nichos específicos, ejecución impecable y eficiencia operativa superior.

# Recomendaciones para Inversionistas y Desarrolladores

## 1 Enfocar en Segmentos con Demanda Estructural

Priorizar vivienda media accesible sobre segmentos saturados de lujo. Identificar ubicaciones con escasez de inventario y demanda verificable mediante estudios rigurosos de mercado.

## 2 Optimizar Costos sin Sacrificar Calidad

Implementar value engineering agresivo en diseños. Negociar compras consolidadas de insumos. Explorar métodos constructivos industrializados que reduzcan tiempos y desperdicios.

## 3 Integrar Sostenibilidad desde Concepción

No tratar sustentabilidad como add-on tardío. Diseñar desde origen con criterios de eficiencia energética, hídrica y de materiales. Buscar certificaciones reconocidas que generen valor comercial verificable.

## 4 Adoptar Tecnología Selectivamente

Invertir en proptech que genere eficiencias operativas medibles o mejore experiencia de usuario. Evitar tecnología por tecnología. Priorizar herramientas que reduzcan costos o aceleren ventas.

## 5 Construir Relaciones Financieras Sólidas

Cultivar relaciones con múltiples fuentes de financiamiento. Diversificar entre banca, fondos institucionales, family offices. Mantener disciplina financiera y reportes transparentes que faciliten acceso futuro a capital.

## 6 Mitigar Proactivamente Riesgos de Seguridad

Integrar estrategias comprehensivas de seguridad desde planeación. Invertir en tecnología y coordinación con autoridades. Comunicar atributos de seguridad como valor agregado en comercialización.

# Contacto e Información

## Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C.

Este reporte ha sido elaborado por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) con el objetivo de proporcionar análisis riguroso, datos verificados y perspectivas estratégicas al ecosistema de inversionistas, desarrolladores y profesionales del sector inmobiliario mexicano.



Para más información, consultas especializadas o acceso a datos adicionales, favor de contactar:

**Lic. Karim Antonio Oviedo Ramírez**

Presidente Nacional AMPI 2025

**Teléfono:** 662 115 0232

**Email:** [hola@karimoviedo.com](mailto:hola@karimoviedo.com)

---

*Los análisis y proyecciones contenidos en este documento se basan en información disponible a la fecha de publicación y están sujetos a cambios conforme evolucione el entorno macroeconómico y las condiciones de mercado. Se recomienda realizar due diligence independiente antes de tomar decisiones de inversión.*