

REPORTE INMOBILIARIO

Análisis 2025 y perspectivas 2026

By  **Lamudi**

2026

El mercado inmobiliario 2026

Bienvenido al **Reporte Inmobiliario 2026 de Lamudi** by Proppit. Este análisis reúne los principales aprendizajes del mercado durante 2025, un año marcado por tasas de interés elevadas, mayor cautela financiera y un consumidor cada vez más informado.

Durante 2025, los datos de nuestros seis portales confirman un mercado activo pero más selectivo. La demanda se mantuvo sólida, con usuarios que analizan más antes de contactar: comparan precios, evalúan ubicación y priorizan retorno.

El interés se concentró en vivienda vertical y segmentos de precio medio, mientras que las zonas emergentes mostraron crecimiento sostenido en tráfico y leads. En paralelo, las búsquedas en renta ganaron dinamismo frente a la compra, impulsado por condiciones crediticias más restrictivas.

En conjunto, los resultados evidencian un entorno más maduro y digital, donde la cautela financiera no reduce la demanda, sino que la vuelve más estratégica. En este reporte verás: oferta, demanda, precios, tendencias y recomendaciones.

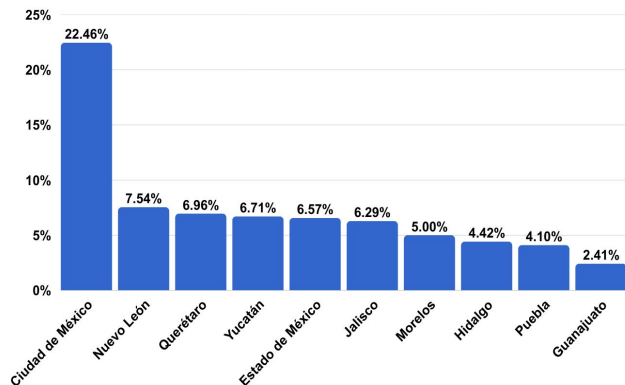


Oferta del mercado

Anuncios nuevos, distribución geográfica y mix por operación

Anuncios de inmuebles en venta por Estado

Distribución porcentual del total de anuncios nuevos publicados por estado. *Inmuebles en venta*



En 2025, la oferta de inmuebles en venta se concentró principalmente en:

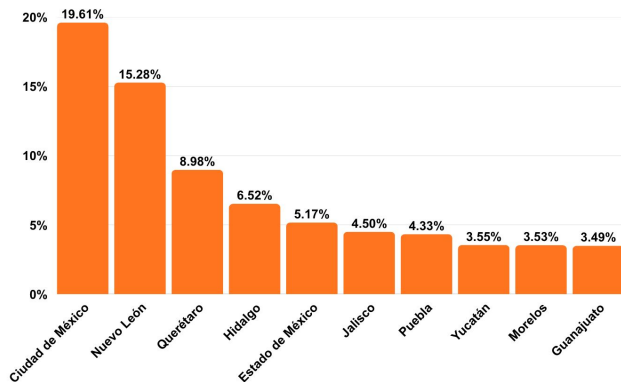
Ciudad de México, que lideró con el 22.46% los anuncios nuevos, seguida por Nuevo León 7.54%, Querétaro 6.96%, Yucatán 6.71% y Estado de México 6.57%. En conjunto, estos estados concentran más de la mitad del mercado nacional, reflejando una fuerte centralización de la actividad inmobiliaria en polos urbanos y económicos clave, mientras que el resto del país mantuvo participaciones individuales menores al 5%.

Fuente: Base de datos interna 2025 | Corresponde a todo tipo de inmuebles

La oferta inmobiliaria en México se concentra en estados clave, encabezados por CDMX, lo que confirma que la actividad del mercado sigue girando alrededor de polos urbanos y económicos estratégicos.

Anuncios de inmuebles en renta por Estado

Distribución porcentual del total de anuncios nuevos publicados por estado. *Inmuebles en venta*



En 2025, la oferta de inmuebles en renta presenta una alta concentración en pocos estados clave, destacando a **Ciudad de México como líder con el 19.61% de los anuncios nuevos**, seguida por Nuevo León con el 15.28% y, en tercer lugar, Querétaro con el 8.98%.

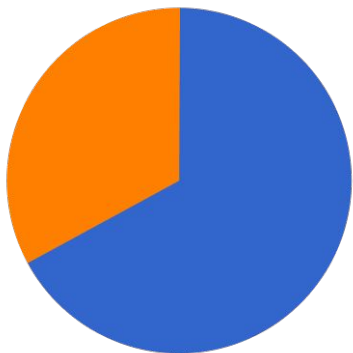
Fuente: Base de datos interna 2025 | Corresponde a todo tipo de inmuebles

Estos tres estados concentran aproximadamente 44% del total de nuevos anuncios en renta en el país, lo que confirma que el mercado sigue centralizado en polos urbanos y económicos estratégicos.

Anuncios por operación (2025)

Venta

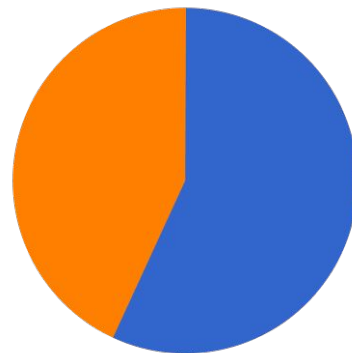
33.15%
Departamentos



66.85%
Casas

Renta

43.75%
Departamentos



56.25%
Casas

Durante 2025 en venta, se anunciaron más casas con una participación del 66.85%. Por otro lado, en renta se anunciaron más casas con un 56.25%

Fuente: Base de datos interna 2025 | Corresponde a todo tipo de inmuebles

¿Sabías qué?



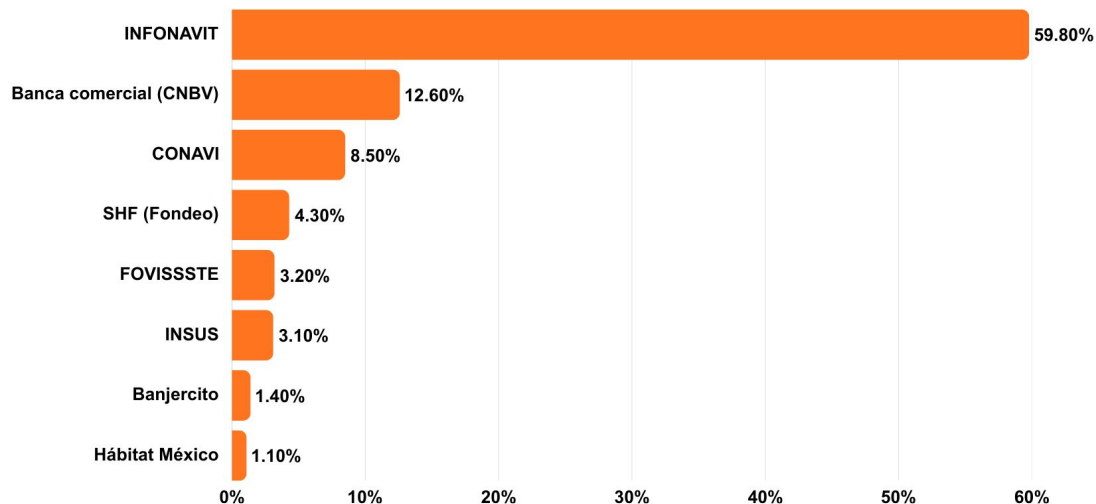
La vivienda vertical seguirá ganando participación en ciudades con mayor crecimiento laboral en 2026.

Recomendación: Prioriza desarrollos verticales bien ubicados y ajusta tu estrategia comercial hacia departamentos funcionales (2-3 recámaras, home office y amenidades).

Fuente: McKinsey – México: Urbanización y desarrollo inmobiliario

Créditos hipotecarios

Estimación de participación porcentual de créditos hipotecarios por entidad | 2025



Entre enero y mayo de 2025, el mercado hipotecario mexicano registró aproximadamente 356,100 créditos otorgados. **INFONAVIT concentra casi 6 de cada 10 créditos otorgados.**

Fuentes: SNIIV (SEDATU)

Créditos hipotecarios | Proyección 2026

Factores que podrían impulsar su crecimiento hipotecario en 2026

Modelo T100 de INFONAVIT

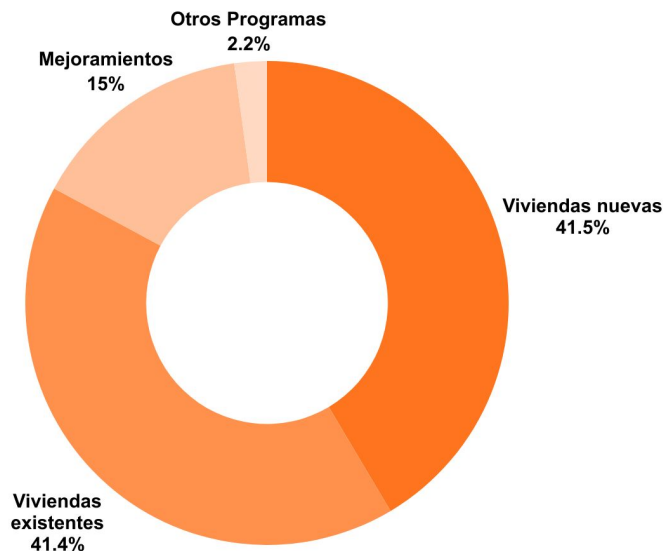
Reduce requisitos de puntos (de 1,080 a 100), facilitando el acceso a vivienda formal, especialmente en segmentos de ingreso medio-bajo.



Tasas más bajas o estables (Banco de México) podrían reactivar parte de la demanda de créditos bancarios.

Contexto 2025: La demanda estimada fue de 809,199, dominó el financiamiento público con banca comercial más contenido.

Créditos hipotecarios por modalidad



El mercado hipotecario se concentra en vivienda nueva y existente, en conjunto representan más del 80% de los créditos. Mejoramientos y otros programas mantienen una participación menor.

En 2025, el mes con más créditos para vivienda nueva fue en mayo (105,329).

Total de 2025: 843,840 créditos.

2023: 762,769
créditos

2024: 881,470
créditos

2025: 843,840
créditos

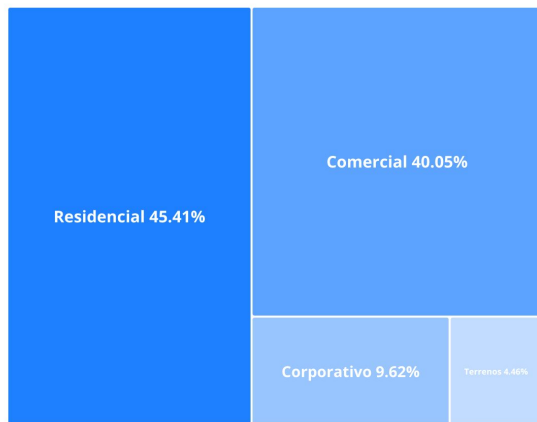
Fuente: SNIIV | Período: enero a noviembre de 2025

Demanda de inmuebles

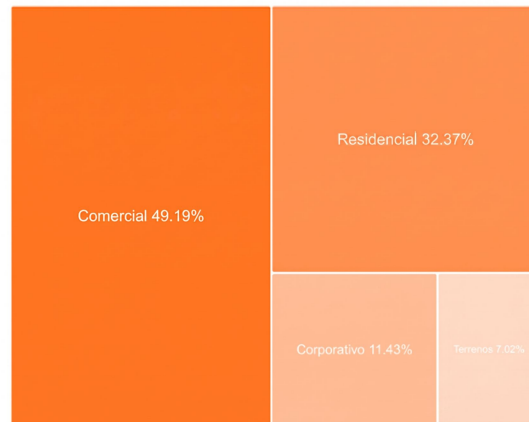
Búsquedas digitales y preferencias por operación

Los mercados por tipo de inmueble

Venta



Renta



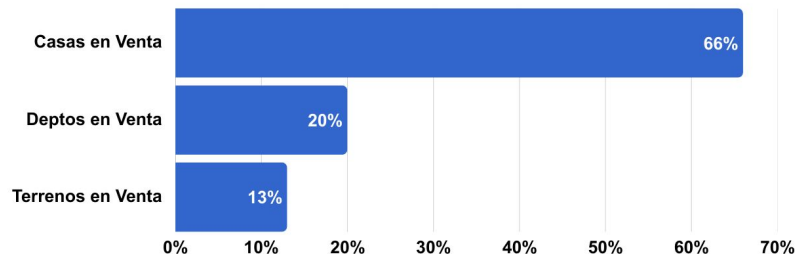
Los residenciales en venta abarcan un 45.41% como búsqueda más frecuente. En renta el segmento comercial se posiciona como dominante.

Fuente: Base de datos interna 2025 | Corresponde a todo tipo de inmuebles

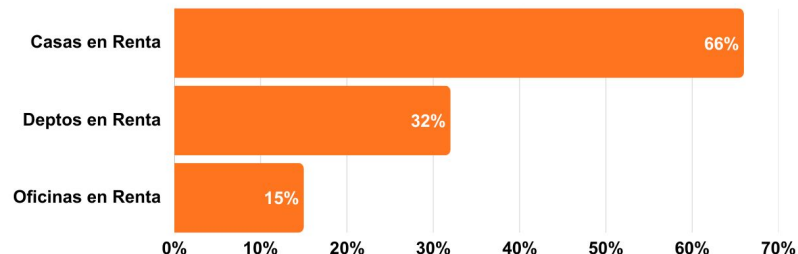
El mercado de demanda

Volumen total de búsquedas y muestra distribución venta vs. renta (Google Ads) **Más de 455,800 de búsquedas en diferentes estados durante 2025.**

VENTA



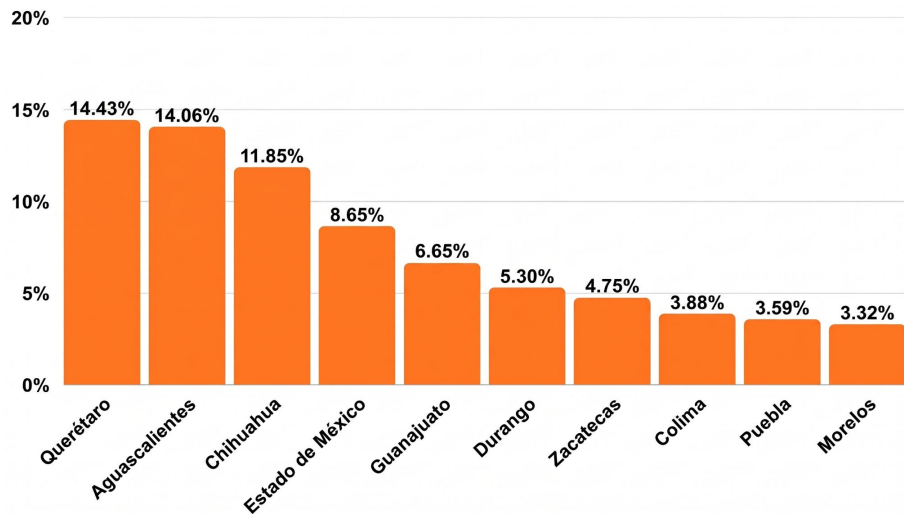
RENTA



Fuente: Distribución de búsquedas del año 2025 (Google Ads)

Búsqueda de inmuebles en venta por Estado

Búsquedas y comportamiento de inmuebles en venta por estado vs. búsquedas y comportamiento de inmuebles en venta por estado.



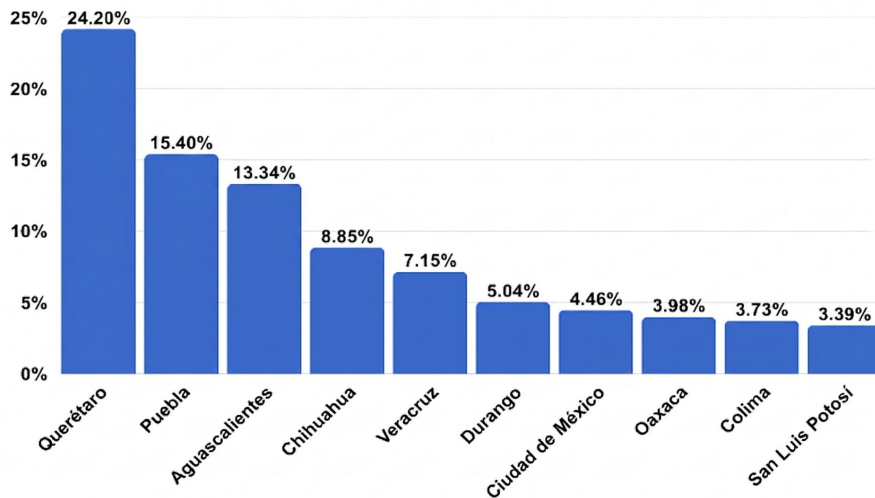
La demanda digital de inmuebles en venta se concentra principalmente en **Querétaro y Aguascalientes**, ambos con un crecimiento del 14%, seguidos por **Chihuahua** con un 12% y **Guanajuato** con un 8%. Las búsquedas se enfocan principalmente a nivel ciudad y estado, sin diversificarse hacia municipios, alcaldías o delegaciones.

Fuente: Planificador de palabras Google ADS

Recomendación: La inversión en marketing digital debería priorizar estos mercados.

Búsqueda de inmuebles en renta por Estado

Búsquedas y comportamiento de inmuebles en renta por estado.



Querétaro concentra la mayor proporción de búsquedas en renta 24.2% seguido por **Puebla** 15.4% y **Aguascalientes** 13.3%

Un segundo bloque lo integran **Chihuahua, Durango y Ciudad de México.**

La búsqueda se basa en ciudad, no se diversifica en municipios y/o alcaldías.

Fuente: Planificador de palabras Google ADS

Recomendación: La inversión en marketing digital debería priorizar estos mercados.

¿Sabías qué?

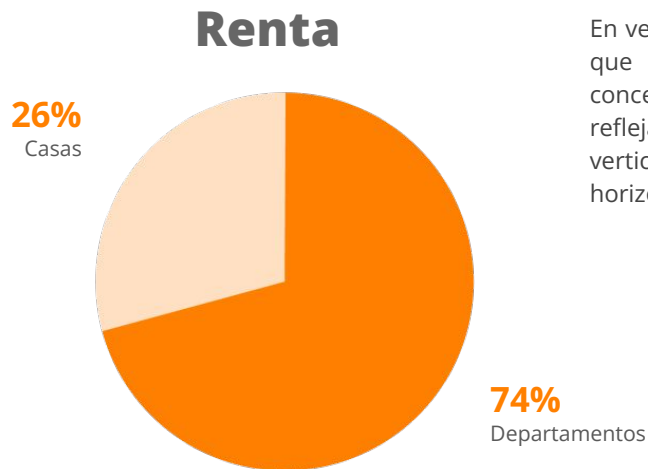
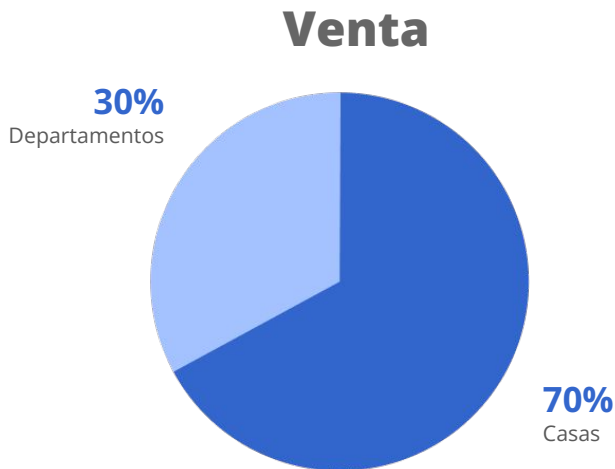


Las inmobiliarias que operan con procesos digitales venden más rápido que aquellas que dependen solo del seguimiento manual.

Fuentes: Forbes – Digital transformation in real estate

Centraliza tus leads y campañas en una sola plataforma como Proppit para automatizar el seguimiento, priorizar prospectos con mayor intención y acelerar el cierre.

Búsquedas de tipo de viviendas por operación



En venta predominan las casas, mientras que en renta los departamentos concentran la mayor demanda, reflejando una preferencia por vivienda vertical para arrendamiento y vivienda horizontal para compra.

Quien compra busca espacio y estabilidad (casas); quien renta busca practicidad y ubicación (departamentos). La intención cambia según la etapa de vida y la capacidad financiera.

Fuente: Google Analytics | Corresponde a viviendas

Búsquedas de tipo de inmuebles por operación

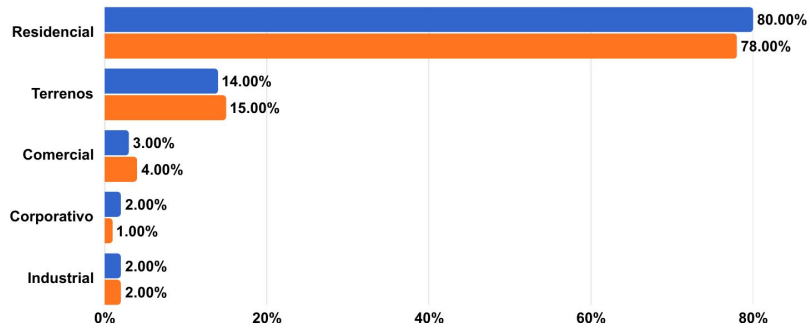
2025: Alta concentración en residencial (venta: 80%; renta: 72%).

Proyección: Hacia 2026 ligera redistribución.

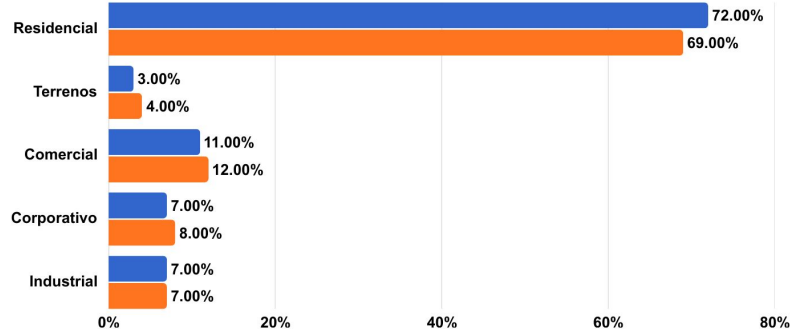
Venta: Crecen moderadamente terrenos y comercial.

Renta: Mayor dinamismo en comercial y corporativo.

Venta



Renta



Conclusión: Residencial seguirá dominando, pero habrá oportunidades en segmentos no residenciales.

Fuente: Mordor Intelligence, • Real Estate Market & Lifestyle, AMPI, Colliers México

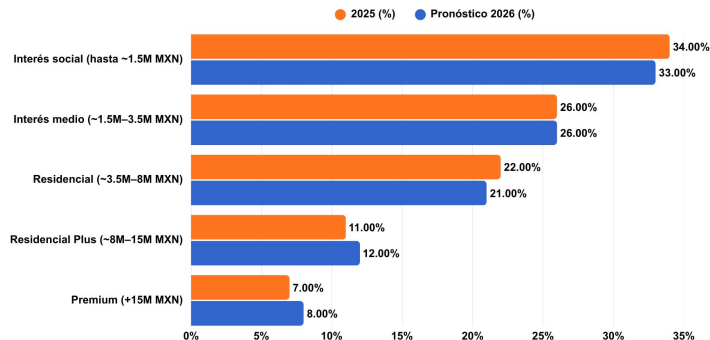
Búsquedas por segmento social de precios

2025: El mercado se concentró en interés medio y residencial tanto en venta como en renta.

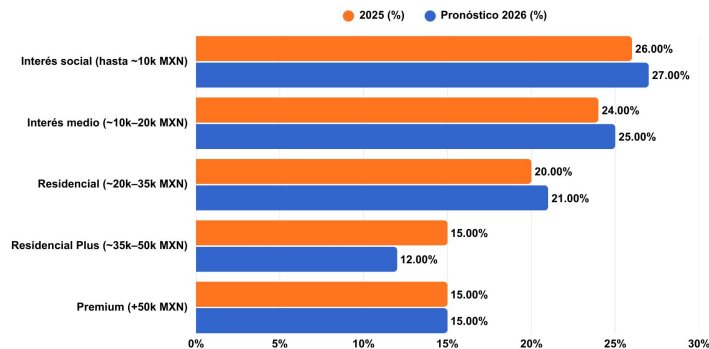
Proyección 2026: Posible migración gradual hacia medio-alto y residencial plus, impulsada por ajustes de precios, mayor estabilidad de tasas y crecimiento de renta ejecutiva (nearshoring).

El segmento de interés social mantiene participación pero con menor dinamismo relativo por el encarecimiento del suelo y la vivienda.

Venta



Renta



Conclusión: El interés se mueve del “medio” al “medio alto” por ajuste de precios y renta ejecutivo.

Fuente: Mordor Intelligence, • Real Estate Market & Lifestyle, AMPI, Colliers México

Comportamiento de precios

Niveles y brechas regionales

Comportamiento de precios

- **Venta:** Los estados con mayor valor superan **\$27,500 por m²**, encabezados por Nuevo León, Oaxaca, Quintana Roo, CDMX y Estado de México. A nivel ciudad, **Guadalajara, Monterrey y Saltillo** concentran los precios más altos.
- **Renta:** Los mercados con mayor demanda superan los **\$16,300 mensuales**, liderados por **CDMX y Nuevo León**, seguidos por Querétaro e Hidalgo.
- **Brecha regional:** Existen diferencias marcadas entre zonas metropolitanas e interiores del país: mientras el norte y centros urbanos concentran los precios más elevados, estados del sur y ciudades intermedias mantienen valores considerablemente más bajos.
- **Lectura:** El precio se asocia a desarrollo económico, densidad urbana y movilidad laboral.



Fotografía Preepik

¿Sabías qué?



Hoy la mayoría de los compradores llega a un anuncio después de investigar precios por m² y comparar ubicaciones.

Asegura que tus anuncios incluyan precios claros, comparativos por zona y beneficios de ubicación, ya que el cliente llega informado y espera argumentos concretos para avanzar.

Fuente: HubSpot Real Estate Consumer Trends

Mapa precio de venta por m² | Top 10 Nacional



Estado	Precio
1. Nuevo León	\$71,470
2. Oaxaca	\$55,053
3. Quintana Roo	\$54,290
4. Ciudad de México	\$54,167
5. Estado de México	\$53,336
6. Sinaloa	\$53,239
7. Jalisco	\$52,785
8. Nayarit	\$52,097
9. Baja California Sur	\$49,587
10. Guerrero	\$47,788

Fuente: Base de datos interna 2025

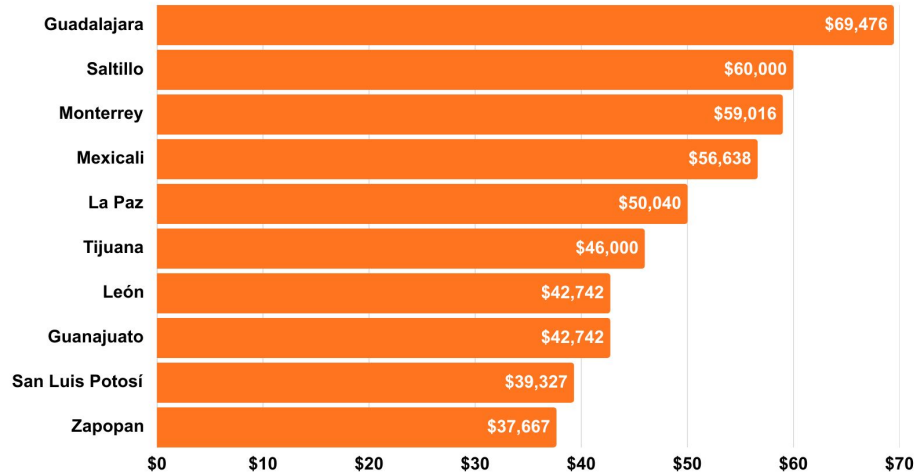
El precio del m² se concentra en estados con mayor actividad económica y turística, encabezados por Nuevo León y zonas costeras como Quintana Roo. Esto confirma que el valor inmobiliario responde más al empleo, inversión y demanda externa que al tamaño del territorio.

Tabla de precio por m² por Alcaldías en CDMX

Alcaldías	Precio promedio por m ² (rango estimado)
Miguel Hidalgo	~ 62,478 – 85,000+ MXN/m ² (áreas premium)
Cuauhtémoc	~ 58,249 – 69,343 MXN/m ²
Benito Juárez	~ 49,915 – ~55,000+ MXN/m ²
Álvaro Obregón	~ 47,649 MXN/m ²
Azcapotzalco	~ 41,513 MXN/m ²
Coyoacán	~ 44,760 MXN/m ²
Cuajimalpa de Morelos	~ 43,000 – 50,185 MXN/m ²
Gustavo A. Madero	~ 48,932 MXN/m ²
Venustiano Carranza	~ 33,633 MXN/m ²
Tlalpan	~ 26,108 – 30,000+ MXN/m ²

Fuente: Mudadí

Precio del m² promedio de venta por ciudad



Fuente: Base de datos interna 2025

Las ciudades donde hay más trabajo, empresas e inversión (como Guadalajara, Monterrey y Saltillo) son donde el metro cuadrado es más caro. En cambio, ciudades más pequeñas todavía tienen precios más bajos, lo que las vuelve atractivas para comprar hoy y ganar plusvalía.

De acuerdo con el precio del m² en venta, el mercado inmobiliario muestra una clara segmentación por niveles de valor entre las ciudades analizadas.

- **Superan los \$60 mil pesos por m²** Guadalajara, Saltillo y Monterrey, posicionándose como los mercados más costosos del estudio.
- **Se ubican en un rango alto entre \$45 mil y \$60 mil pesos** Mexicali y La Paz, consolidándose como plazas de valor elevado.
- **Presentan un rango medio entre \$30 mil y \$45 mil pesos** ciudades como Tijuana, León, Guanajuato, San Luis Potosí, Zapopan, Aguascalientes y Morelia.
- **Por debajo de los \$25 mil pesos por m²** se encuentran Puebla de Zaragoza, Pachuca, Colima y Chilpancingo, reflejando mercados más accesibles en términos de precio.

¿Sabías qué?



El nearshoring ya impacta precios de vivienda y renta en el norte y El Bajío, incluso más que el crecimiento poblacional.

Refuerza tu presencia digital en zonas industriales del norte y Bajío y utiliza Proppit para captar demanda ejecutiva, monitorear precios por m² y priorizar leads en mercados con mayor presión de crecimiento.

Fuentes: Banco de México – Reportes regionales y dinámicas económicas 2024-2025

Renta mensual promedio en cada Estado Top 10 Nacional



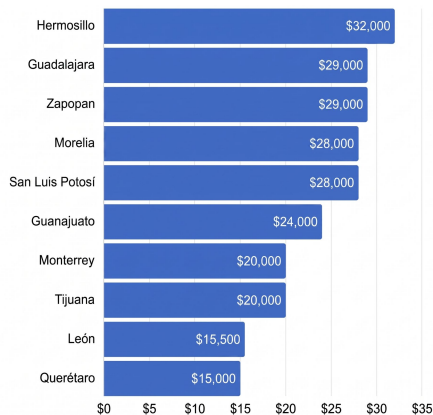
Estado	Precio
1. Ciudad de México	\$65,000
2. Nuevo León	\$62,500
3. Querétaro	\$43,670
4. Hidalgo	\$32,500
5. Estado de México	\$30,000
6. Jalisco	\$29,884
7. Puebla	\$28,591
8. Yucatán	\$28,500
9. Morelos	\$26,000
10. Guanajuato	\$25,500

Fuente: Base de datos interna 2025

Las rentas más altas se concentran en Ciudad de México y Nuevo León, reflejando mercados con alta demanda laboral y limitada oferta. Estados como Querétaro se consolidan como alternativas atractivas al combinar costos más bajos con creciente actividad económica.

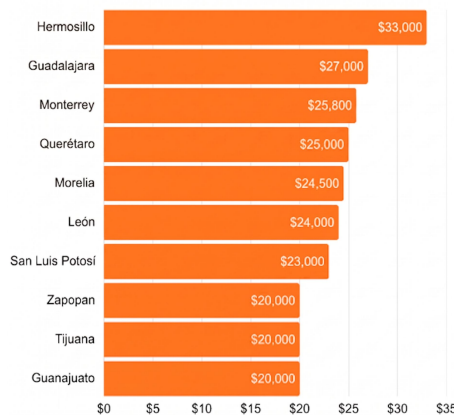
Renta mensual promedio por ciudad

Casas



Fuente: Base de datos interna 2025

Departamentos



- Hermosillo **lidera el nivel de rentas** tanto en casas como en departamentos, reflejando un **mercado con alta presión** de demanda y oferta limitada.
- En ciudades como **Monterrey, Querétaro y León**, los departamentos ya igualan o superan el precio de renta de las casas, evidenciando una **preferencia creciente por vivienda vertical** bien ubicada.
- Guadalajara y Zapopan** mantienen rentas elevadas en casas, asociadas a mercados con expansión **residencial horizontal y demanda familiar**.
- Los departamentos muestran mayor **estabilidad de precios** entre ciudades, mientras que las casas presentan mayor dispersión, lo que sugiere que **la ubicación pesa más** que el metraje en el mercado de renta actual.

Este mercado está migrando hacia vivienda vertical: hoy se paga más por ubicación y funcionalidad que por espacio, consolidando a los departamentos como el producto dominante en ciudades con alta movilidad laboral.

Tendencias

Qué cambiará en 2026

¿Sabías qué?



La calidad de vida y las amenidades pesan cada vez más, además del precio al elegir vivienda.

Recomendación: Integra y comunica claramente amenidades, áreas comunes y beneficios de estilo de vida en tus desarrollos y anuncios, ya que hoy estos elementos influyen directamente en la decisión de compra o renta, no solo el precio.

Fuente: World Economic Forum – Urban Amenities & Real Estate Value

Tendencias habitacionales

Los mercados que concentrarán mayor dinamismo habitacional:

1. Ciudad de México
2. Estado de México
3. Nuevo León
4. Jalisco
5. Querétaro

Tendencia:

- Crecimiento poblacional y movilidad interna
- Consolidación de vivienda vertical
- Desarrollo industrial (nearshoring)
- Demanda de vivienda media y residencial
- Aumento en renta ejecutiva
- Proyectos de uso mixto y densificación urbana

Centro del País: Verticalización y Densificación. Estados clave:

1. Ciudad de México
2. Estado de México
3. Puebla
4. Morelos

Tendencia:

- Desarrollo vertical consolidado
- Departamentos de 2-3 habitaciones
- Proyectos de uso mixto
- Alta presión en precios por densificación
- Enfoque: vivienda media bien ubicada sobre vivienda extensa

Norte Industrial: Nearshoring y Presión de Precios

1. Nuevo León
2. Coahuila
3. Chihuahua
4. Baja California
5. Sonora

Tendencia:

- Crecimiento habitacional ligado a parques industriales
- Incremento sostenido en valor por m²
- Mayor demanda de renta ejecutiva
- Fraccionamientos cerrados y vertical residencial

Tendencias habitacionales

Bajío: Expansión Estratégica

1. Querétaro
2. Guanajuato
3. San Luis Potosí

Tendencia:

- Desarrollo habitacional vinculado a industria automotriz y manufactura
- Vivienda media como principal motor
- Aumento de proyectos verticales
- Enfoque: crecimiento planeado y plusvalía a mediano plazo.

Sureste y Turismo Residencial

1. Yucatán
2. Quintana Roo
3. Campeche

Tendencia:

- Inversión patrimonial
- Segunda vivienda
- Renta vacacional y residencial híbrida

Segmento Habitacional Dominante 2026

En todos los estados protagonistas predominará:

- Vivienda media
- Departamentos compactos
- Casas de 3 habitaciones
- Modelo Built to Rent
- Comprador digital enfocado en plusvalía



Perfil del comprador - México 2026

TENDENCIAS

Perfil Comprador de renta

25-35 años

Profesionista en crecimiento

Renta $\leq$ 30-35% ingreso

Cuida su flujo mensual

Ubicación primero

Cerca del trabajo + movilidad

Funcionalidad

Home office + seguridad

100% digital

Compara, investiga y decide con datos

Perfil Comprador de Vivienda

30-45 años

Familia joven / Doble ingreso

Mensualidad manejable

Evalúa tasas y plusvalía

Ubicación estratégica

Cercanía laboral + servicios

Decisión racional

Analiza valor por m²

Investigación previa

Compara y llega informado

Perfil Inversionista Inmobiliario

35-55 años

Empresario / perfil patrimonial

Enfoque en rentabilidad

ROI + flujo + plusvalía

Zonas de alta demanda

Crecimiento y conectividad

Decisión 100% financiera

Números antes que emoción

Analítico y comparativo

Estudia mercado y proyecciones

El comprador 2026 toma decisiones con datos: renta prioriza ubicación y flujo mensual, compra evalúa plusvalía y estabilidad, e inversión se mueve únicamente por rentabilidad. La emoción quedó en segundo plano.

¿Sabías qué?



Los jóvenes profesionistas impulsan la demanda de departamentos bien ubicados; priorizando movilidad y funcionalidad.

Enfoca tu oferta y estrategia comercial en departamentos bien ubicados, con layouts funcionales y amenidades prácticas.

Fuente: National Association of Realtors – Profile of Home Buyers 2025

Perspectivas económicas

1. Tasas de interés

- Banxico pronostica tasa alrededor del **7.0%**, con postura más gradual y predecible.
- Mayor estabilidad y menor volatilidad en el mercado financiero.
Más certidumbre para planeación de créditos.

3. Acceso al crédito

- **Nuevo modelo T100 INFONAVIT:** reduce requisitos de puntos y amplía acceso.
- Mayor inclusión de trabajadores formales.
Uno de los cambios más relevantes en acceso hipotecario en años.

2. Inflación

- Proyección cercana al **3.8% hacia finales de 2026.**
- Entorno más estable para consumo y financiamiento.
Pagos y costos más previsibles a largo plazo.

4. Tendencia bancaria

- Más digitalización y transparencia.
- Simuladores y comparación en línea.
Mayor competencia entre bancos.

El entorno económico de 2026 apunta a mayor certidumbre financiera: tasas más estables, inflación controlada y mayor acceso al crédito crean un escenario favorable para reactivar decisiones de compra, especialmente en vivienda media y residencial.

Conclusiones

Impacto en el comprador 2026

- Mayor claridad en tasas >>> **mejor planeación.**
- Mejor acceso al crédito >>> **más compradores potenciales.**
- Más herramientas digitales >>> **comparan más.**
- Entorno financiero más estable >>> **decisiones menos postergadas.**

Implicación para el sector: Anuncios más informativos, pricing competitivo y seguimiento digital.

Conclusión: El comprador llega más informado: Gana quien sea más claro, rápido y transparente.





Innovaciones

Tecnología, datos e IA

Inteligencia artificial

¿Qué es y por qué es clave hoy?

- La Inteligencia Artificial (IA) aplicada al sector inmobiliario consiste en el uso de algoritmos y modelos predictivos para analizar datos, automatizar procesos y apoyar la toma de decisiones comerciales.

Objetivo principal:

- Vender o rentar más rápido, con menor costo y mejor experiencia para el cliente.

Beneficios clave:

- Reducción del tiempo de respuesta a leads.
- Mejor calificación de prospectos.
- Mayor tasa de conversión.
- Procesos comerciales más eficientes.



Inteligencia artificial en el sector inmobiliario



La Inteligencia Artificial se ha convertido en un habilitador clave del negocio inmobiliario al permitir procesar grandes volúmenes de datos, automatizar tareas operativas y mejorar la toma de decisiones comerciales. Su función principal no es sustituir al asesor, sino **hacer más eficiente todo el proceso de venta y renta**.

Hoy la IA se utiliza principalmente para:

- **Automatización del primer contacto**

Bots y sistemas inteligentes atienden consultas iniciales 24/7, recopilan información del cliente y preparan el camino para que el asesor intervenga en el momento correcto.

- **Apoyo en valuación y análisis de mercado**

Modelos predictivos ayudan a estimar precios, detectar zonas con mayor demanda y anticipar tendencias, complementando el análisis tradicional.

Inteligencia artificial en el sector inmobiliario



La IA puede:

- Detectar qué leads tienen mayor probabilidad de compra.
- Priorizar contactos según intención real.
- Automatizar respuestas iniciales.
- Organizar bases de datos.

Las herramientas genéricas de IA trabajan con información pública. Plataformas inmobiliarias **(como Proppit)** trabajan con:

- Comportamiento real de usuarios.
- Rendimiento de campañas.
- Leads calificados.
- Interacción con anuncios.
- Embudos comerciales.

La ventaja competitiva no es usar IA, sino integrarla a una estrategia de marketing y ventas basada en datos reales.

Aplicación de la IA en CRMs inmobiliarios

La IA transforma al CRM en un sistema inteligente de ventas, no solo en una base de datos.

Asignación automática de leads:

- Envía cada lead al asesor correcto según perfil, zona o intención.
- Bots conversacionales (WhatsApp / Web):
Capturan datos, califican prospectos y agendan visitas 24/7.
- Seguimientos automatizados:
Correos y mensajes personalizados según el comportamiento del cliente.

La IA convierte al CRM en un motor activo de ventas: prioriza leads, automatiza el primer contacto y optimiza el seguimiento, permitiendo que el asesor se enfoque en cerrar oportunidades reales.





© **Febrero 2026. México.**

Diseño y producción:

Unidad de datos de LIFULL Connect