

Radiografía del Mercado Inmobiliario

Segundo Trimestre del 2025

 Propiedades.com

Índice

Contexto	Pág. 3
Antecedentes	
Consideraciones metodológicas	Pág. 4
Capítulo 1: Gentrificación CDMX	Pág. 5
1.1 ¿Cómo la gentrificación está reconfigurando la vivienda en la CDMX?	
1.2 Colonias gentrificadas	
1.2.1 Zona 1: Condesa - Roma - Juárez	
1.2.1.1 Condesa	
1.2.1.2 Roma	
1.2.1.3 Juárez	
1.2.2 Zona 2: Granada - Ampliación Granada	Pág. 10
1.2.2.1 Granada	
1.2.2.2 Ampliación Granada	
1.2.3 Zona 3: Santa María La Ribera - Cuauhtémoc - San Rafael	Pág. 13
1.2.3.1 Santa María La Ribera	
1.2.3.2 Cuauhtémoc	
1.2.3.2 San Rafael	
1.3 Zonas de contención	Pág. 18
1.3.1 Doctores	
1.3.2 Tlatelolco	
1.3.3 Anahuac	
1.3.4 Anzures	
1.3.5 Pensil Norte	
1.3.6 Tacuba	
Capítulo 2: Dinámica del Inventario Residencial	Pág. 27
2.1 Inventario nuevo creado a nivel nacional	
2.2 Inventario nuevo creado por categoría de precios en las principales ciudades	
2.3 Relación entre inventario y tipo de anunciante	
2.4 Participación de inventario en el tiempo	
2.5 Rotación de inventario	
2.6 Top colonias por mediana de renta en las principales ciudades	

Capítulo 3: Créditos

3.1 Intención por tipo de crédito

3.2 Top de ciudades con mayor número de solicitudes por tipo de crédito

3.3 Monto solicitado promedio por rango de antigüedad del inmueble

3.4 Volumen de solicitudes por rangos de antigüedad del inmueble

Pág. 39

Capítulo 4: Fraudes

4.1 Fraude inmobiliario en México

4.2 Fraudes por transacción

4.3 Tamaño de inmuebles con más fraudes reportados

4.4 Ciudades con más fraudes reportados

4.5 Colonias de la CDMX con más fraudes

4.6 Colonias de GDL con más fraudes

4.7 Colonias de MTY con más fraudes

Pág. 49

Conclusiones

Pág. 54

Contexto

Con más de 1.3 millones de anuncios activos, Propiedades.com tiene uno de los inventarios digitales más extensos y representativos del ecosistema inmobiliario nacional. Esta cobertura de datos permite monitorear de cerca la evolución de la oferta habitacional y detectar, de forma oportuna, los cambios en la dinámica del mercado.

De ese modo, este análisis, correspondiente al segundo trimestre del 2025, tiene como objetivo ofrecer una visión exhaustiva y actualizada sobre el comportamiento del mercado inmobiliario.

El seguimiento de indicadores clave permite delinear una Radiografía del Mercado Inmobiliario que traduce los datos en información valiosa y accionable para desarrolladores, asesores inmobiliarios, analistas, instituciones financieras, medios especializados y tomadores de decisiones, facilitando la comprensión de las principales transformaciones del ecosistema inmobiliario digital.

Este informe, en un contexto donde la certeza y oportunidad en los datos son esenciales, se consolida como una herramienta clave para entender el estado actual del mercado inmobiliario y anticipar su evolución.

Antecedentes

Propiedades.com ha desarrollado una línea sostenida de investigación, basada en datos y enfocada en estructurar y divulgar información estratégica sobre el mercado inmobiliario digital en México. Esta iniciativa busca aportar una visión clara y fundamentada que sirva como herramienta para la toma de decisiones en el sector.

En febrero del año en curso, se presentó el **primer informe**. Este ofreció un análisis detallado de las tendencias observadas durante 2024. Entre los hallazgos más relevantes, se documentó una fuerte concentración de la oferta en los segmentos residencial y residencial plus, así como la identificación de las colonias con mayores medianas de renta y un notable incremento en la rotación de propiedades hacia el cierre del año. El estudio también evidenció una baja representación digital de inventarios en los segmentos de vivienda económica y popular, junto con dinámicas estacionales en los patrones de publicación y rotación.

En el **segundo informe**, correspondiente al primer trimestre del 2025, se identificaron hallazgos clave que perfilan las dinámicas del mercado digital: la mayor concentración del inventario nuevo estuvo en los segmentos Residencial y Residencial Plus, la importante participación de brokers independientes en el inventario de vivienda usada reflejó una mayor diversificación en los perfiles de anunciantes, los reportes de fraude crecieron, sobre todo, en operaciones de renta por su alta rotación y el proceso de gentrificación, en colonias como Tabacalera y Tacubaya, causó una valorización sostenida.

La presente edición de la Radiografía Inmobiliaria da continuidad al análisis iniciado en la primera y segunda entrega, actualizando los indicadores clave de inventario y rotación del mercado durante el segundo trimestre de 2025. Además, este informe amplía su alcance mediante la incorporación de dimensiones analíticas: los patrones de gentrificación en ciudades clave, el comportamiento de las solicitudes de crédito hipotecario y la incidencia de fraudes en el entorno digital. Esta ampliación permite ofrecer una visión más integral del mercado inmobiliario, al identificar transformaciones en la oferta, señales emergentes en la demanda y riesgos estructurales que impactan la confianza en las transacciones.

Con esta tercera entrega, Propiedades.com reafirma su compromiso con la generación continua de inteligencia de mercado, consolidando una serie de informes periódicos que buscan anticipar transformaciones clave y generar conocimiento útil para todos los actores del ecosistema inmobiliario en México

Consideraciones metodológicas

La información presentada en esta Radiografía Inmobiliaria proviene del inventario activo publicado en Propiedades.com, uno de los portales con mayor cobertura digital del mercado inmobiliario en México, con más de 1.3 millones de propiedades listadas.

Los indicadores de precios se calcularon a partir de la mediana por metro cuadrado, a fin de evitar distorsiones ocasionadas por valores atípicos o extremos.

El inventario se desglosa por categorías (Económica, Popular, Tradicional, Media, Residencial, Residencial Plus y Premium), con base en los rangos utilizados por Propiedades.com, definidos según los precios de publicación.

Para el análisis de solicitudes de préstamo hipotecario (bancario, Infonavit y Fovissste), se consideraron los datos recopilados a través de la calculadora de crédito dentro del portal. El volumen de leads refleja el interés expresado por los usuarios.

En el caso del análisis de gentrificación en Ciudad de México (CDMX), se empleó una revisión de precios, inventario y leads generados en colonias previamente identificadas como zonas en proceso de transformación socioespacial.

Finalmente, la categoría de fraude considera reportes recibidos directamente y cruces internos con patrones de comportamiento anómalos en publicaciones. Si bien no representan denuncias judiciales, constituyen alertas tempranas sobre potenciales riesgos en el ecosistema digital.

Capítulo 1: Gentrificación CDMX

El fenómeno de la gentrificación en la CDMX ha generado cambios significativos en la dinámica inmobiliaria, modificando la disponibilidad y patrones de demanda en distintas colonias. Observar estas transformaciones permite entender cómo se reconfigura el mercado y cuáles zonas emergen como alternativas para los habitantes desplazados.

1.1 ¿Cómo la gentrificación está reconfigurando la vivienda en la CDMX?

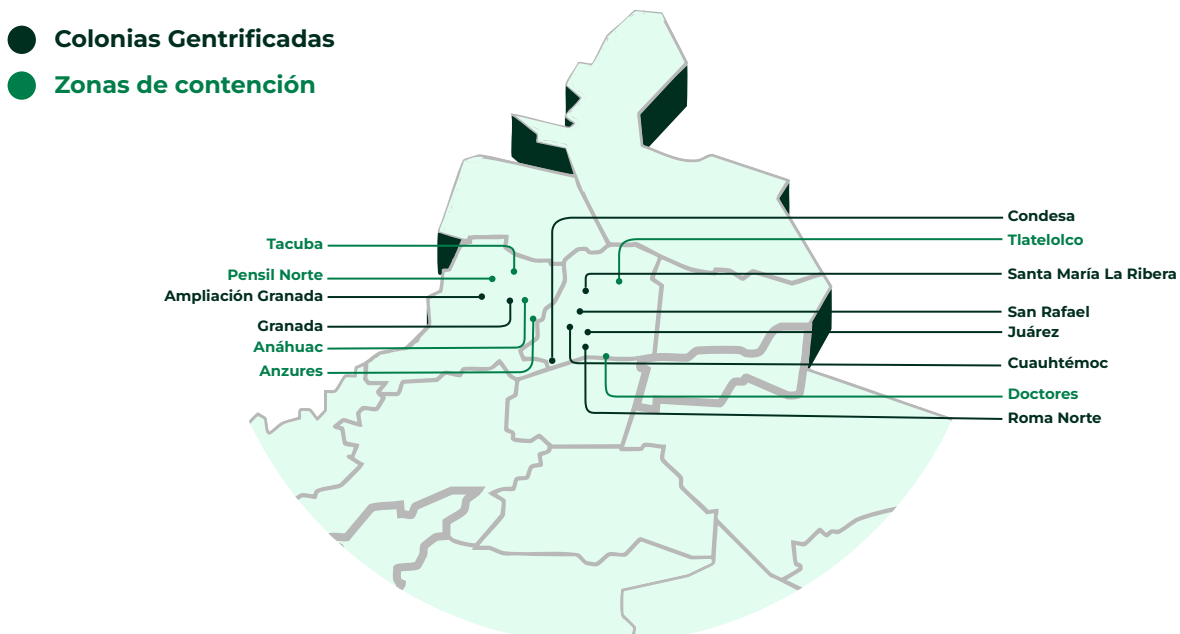
La gentrificación ha pasado de ser una tendencia emergente a consolidarse como una fuerza estructural que modifica de manera profunda el acceso a la vivienda y redefine las fronteras socioeconómicas de las grandes ciudades. Propiedades.com dedica, en esta edición de la Radiografía Inmobiliaria, un capítulo completo a examinar su impacto, en respuesta al creciente interés público y mediático por esta transformación urbana.

A partir de datos históricos de precio, oferta y demanda en colonias clave de la CDMX, se identifican las zonas donde el fenómeno presenta mayor intensidad y aquellas que actúan como “de contención” para residentes desplazados por el alza de costos.

El estudio revela que, en la última década, colonias tradicionalmente habitacionales se han transformado en epicentros de valorización acelerada, impulsadas por la inversión y una nueva demanda de vivienda urbana.

Las zonas aledañas absorben parte de la presión demográfica y económica, lo que permite mapear no solo el avance del proceso, sino también sus efectos colaterales en el mercado habitacional de la capital del país.

Esta reconfiguración ha provocado incrementos significativos en precios de venta y renta, así como una contracción relativa en la oferta disponible.



1.2 Colonias gentrificadas

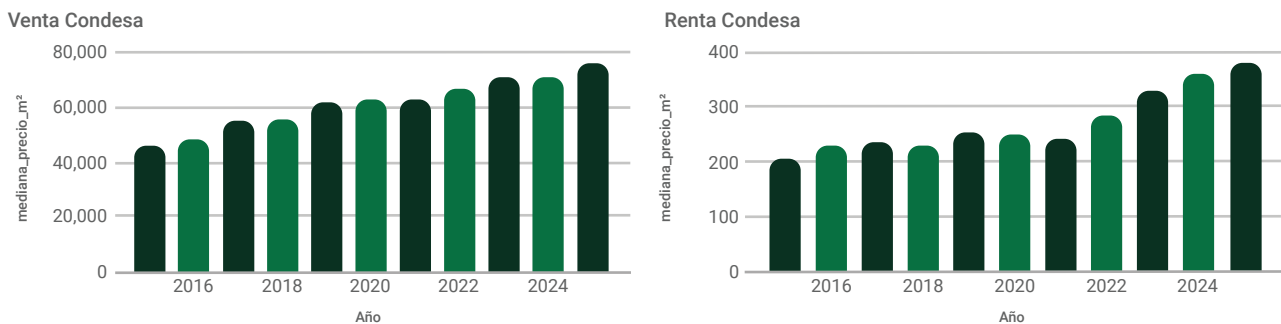
En el contexto urbano actual, se considera gentrificadas a aquellas colonias que han experimentado un proceso progresivo de transformación inmobiliaria, caracterizado por el aumento sostenido en los precios de venta y renta, la llegada de nuevos perfiles socioeconómicos con mayor poder adquisitivo y la progresiva sustitución de población residente.

En la CDMX, este fenómeno ha sido particularmente visible en zonas, como: Roma, Condesa, Juárez, Granada y Ampliación Granada. En estas, la reconfiguración del entorno urbano ha detonado dinámicas de alta valorización, reducción de oferta accesible y presión habitacional sobre colonias aledañas. Su análisis permite identificar los epicentros del cambio y comprender sus implicaciones en el acceso a la vivienda.

1.2.1 Zona 1: Condesa - Roma - Juárez

1.2.1.1 Condesa

Mediana anual del precio por metro cuadrado

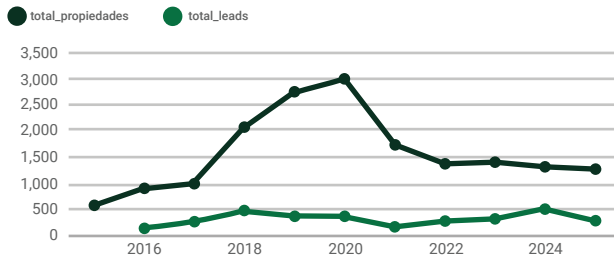


En la última década, el precio mediano de venta por metro cuadrado en la Condesa pasó de \$45,000 en 2015 a poco más de \$76,000 en 2025, con una tendencia de crecimiento constante y repuntes más marcados a partir de 2021. Este avance refleja el atractivo sostenido de la colonia para compradores que buscan ubicación céntrica, conectividad y oferta cultural.

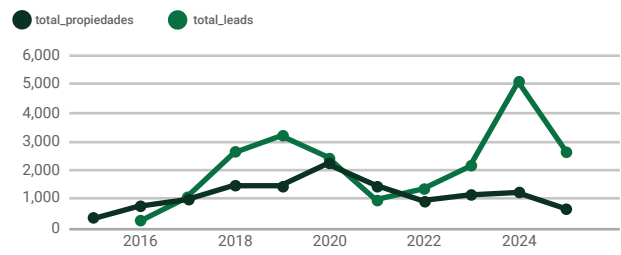
En el mercado de renta, el aumento ha sido incluso más pronunciado: de poco más de \$200 en 2015 a cerca de \$380 en 2025, con un salto notable tras la pandemia. Este incremento, impulsado por la alta demanda local e internacional, confirma que la Condesa se ha consolidado como un mercado de alquiler altamente competitivo, donde la presión sobre los precios limita cada vez más el acceso a inquilinos tradicionales.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Condesa - Oferta y Demanda



Renta Condesa - Oferta y Demanda



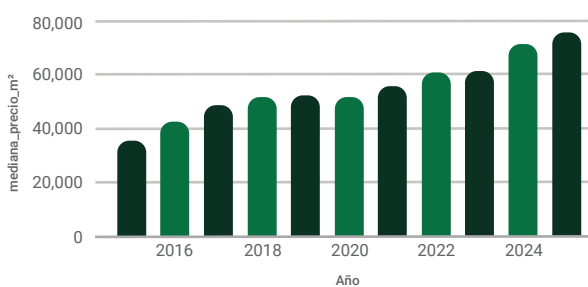
En el mercado de venta, la oferta en la Condesa alcanzó su punto máximo en 2020, con 3,000 propiedades publicadas, para luego descender de manera constante hasta estabilizarse con 1,300 unidades en 2025. La demanda, aunque con picos relevantes entre 2017 y 2024, ha mantenido niveles más moderados y estables en los últimos años. Este desfase sugiere una menor rotación del inventario, mayores barreras de entrada y una creciente percepción de exclusividad de la zona, lo que refuerza su carácter gentrificado.

En renta, la dinámica es opuesta: la oferta ha permanecido relativamente estable, mientras que la demanda ha experimentado repuntes importantes, con un pico histórico de más de 5,000 solicitudes en 2024. Aunque 2025 muestra una ligera baja, el interés sigue superando con creces la disponibilidad, lo que mantiene la presión sobre los precios y consolida a la Condesa como uno de los mercados de alquiler más tensionados y competitivos de la capital.

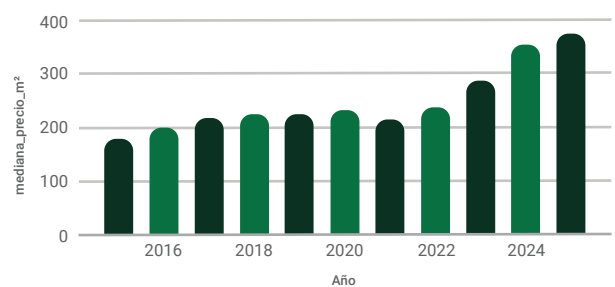
1.2.1.2 Roma

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Roma



Renta Roma

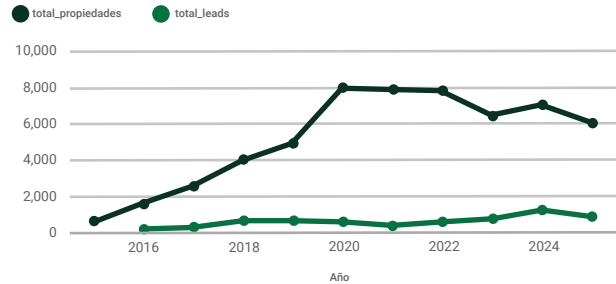


En la colonia Roma, el precio mediano de venta por metro cuadrado pasó de alrededor de \$35,000 en 2015 a \$75,600 en 2025, prácticamente duplicando su valor en menos de una década. El incremento más acelerado se dio a partir de 2022, lo que refleja un renovado interés por esta zona de alto valor cultural y comercial, así como por su ubicación estratégica en el centro de la capital.

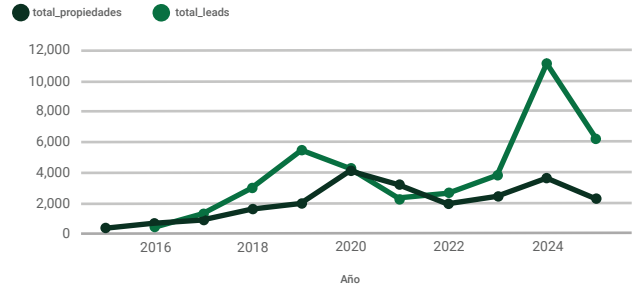
En el mercado de renta, el alza ha sido igualmente destacada: de \$180, por metro cuadrado, en 2015 a \$370 en 2025. El repunte más notable se observa después de la pandemia, impulsado por la llegada de nómadas digitales, profesionales jóvenes y arrendatarios que buscan un entorno urbano vibrante. Este crecimiento constante ha consolidado a la Roma como uno de los mercados de alquiler más demandados y competitivos de la capital.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Roma - Oferta y Demanda



Renta Roma - Oferta y Demanda



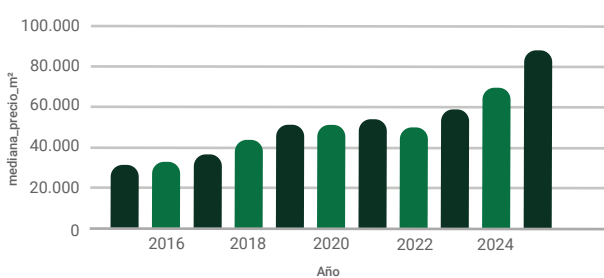
En el mercado de venta, la oferta de propiedades en la Roma creció de forma continua entre 2015 y 2020, alcanzando un pico de 8,000 unidades publicadas. Desde entonces, el inventario ha mostrado una ligera tendencia a la baja, cerrando 2025 con poco más de 6,000 propiedades disponibles. La demanda, medida en leads, se ha mantenido baja y estable en comparación con la oferta, lo que sugiere un mercado con abundante disponibilidad pero con rotación más lenta, posiblemente por los altos precios alcanzados en la zona.

En renta, la situación es distinta: aunque la oferta ha oscilado entre 320 y 4,000 unidades en la última década, la demanda ha tenido picos muy marcados, como el registrado en 2024 con más de 11,000 solicitudes. Este fuerte desbalance, que se mantiene incluso tras el descenso de 2025, refleja una presión constante sobre el mercado de alquiler, impulsada por la combinación de atractivo cultural, ubicación céntrica y alta competencia por las propiedades disponibles.

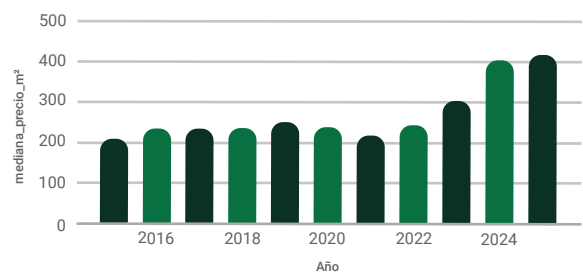
1.2.1.3 Juárez

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Juárez



Renta Juárez

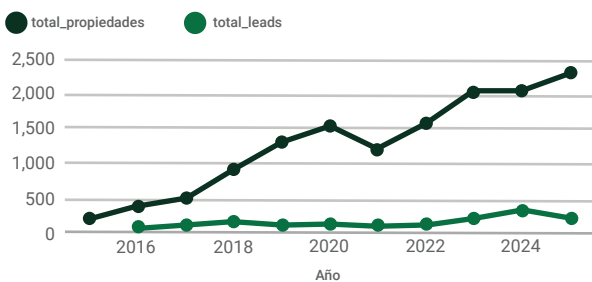


En la colonia Juárez, el precio mediano de venta por metro cuadrado pasó de poco más de \$30,000 en 2015 a superar los \$87,000 en 2025, con un crecimiento especialmente acelerado a partir de 2023. Este repunte reciente la consolida como uno de los mercados más dinámicos y atractivos de la CDMX, impulsado por su ubicación estratégica y la renovación constante de su oferta inmobiliaria.

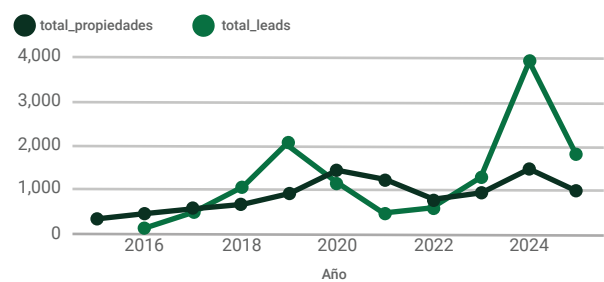
En renta, el precio mediano por metro cuadrado subió de 208 en 2015 a más de \$410 en 2025, con incrementos significativos en los últimos tres años. Esta evolución responde a la alta demanda de un mercado cada vez más competido, donde el perfil de inquilinos se ha orientado hacia profesionales jóvenes y arrendatarios con mayor poder adquisitivo.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Juárez - Oferta y Demanda



Renta Juárez - Oferta y Demanda



En el mercado de venta, la oferta en la colonia Juárez creció de forma sostenida entre 2015 y 2025, pasando de menos de 300 a más de 2,300 propiedades publicadas. La demanda, aunque con variaciones menores, se ha mantenido en niveles bajos en comparación con el inventario disponible, lo que sugiere un mercado con amplia oferta y mayor competencia entre vendedores.

En renta, la oferta se ha mantenido relativamente estable, mientras que la demanda ha mostrado repuntes muy marcados, con un pico histórico en 2024 que llegó a los casi 4,000 leads. Aunque en 2025 el interés disminuyó, la cantidad de solicitudes sigue siendo considerablemente más alta que la oferta, generando un mercado de alquiler tensionado y altamente competido que continúa atrayendo a perfiles con alto poder adquisitivo.

Insights relevantes

- **Juárez lidera el encarecimiento en venta**

Entre 2015 y 2025, la colonia Juárez registró el mayor incremento en precio de venta por metro cuadrado, pasando de poco más de \$30,000 a más de \$87,000, con un salto acelerado a partir de 2023 que la posiciona por encima de Roma y Condesa en dinamismo de plusvalía.

- **Mercados de renta altamente tensionados**

Las tres colonias muestran una presión fuerte por el lado de la demanda de alquiler, con picos históricos en 2024 que superan ampliamente la oferta disponible, manteniendo precios altos y acceso limitado.

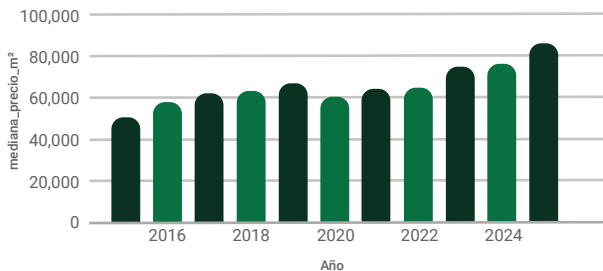
- Roma concentra gran inventario en venta pero con rotación lenta**
 Con más de 6,000 propiedades disponibles en 2025, la Roma presenta abundante oferta en venta, pero la demanda se mantiene baja en comparación, lo que sugiere que los altos precios están frenando la absorción.
- Condesa mantiene exclusividad por baja oferta en venta**
 Tras alcanzar su pico en 2020 (3,000 propiedades), la oferta de venta en Condesa cayó a 1,300 en 2025, reforzando su carácter de mercado de rotación baja y percepción de exclusividad.
- Perfil de inquilinos en transición hacia segmentos de mayor poder adquisitivo**
 El incremento acelerado en precios de renta —sobre todo en Juárez y Roma— está desplazando a inquilinos tradicionales y atrayendo a profesionales jóvenes, nómadas digitales y perfiles internacionales, consolidando el carácter gentrificado de la zona.

1.2.2 Zona 2: Granada - Ampliación Granada

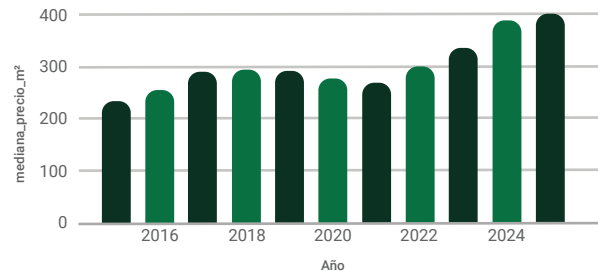
1.2.2.1 Granada

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Granada



Renta Granada

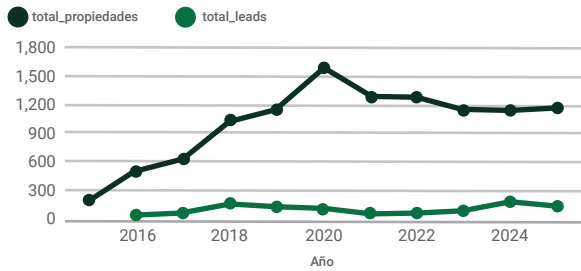


En la última década, el precio mediano de venta por metro cuadrado en la colonia Granada creció de manera sostenida, pasando de poco más de \$50,000 en 2015 a superar los \$86,000 en 2025. Aunque entre 2019 y 2021 los precios se mantuvieron estables, el repunte posterior a la pandemia fue claro y constante, consolidando a la zona como un mercado residencial atractivo, gracias a la cercanía con polos corporativos, conectividad y oferta de desarrollos verticales modernos.

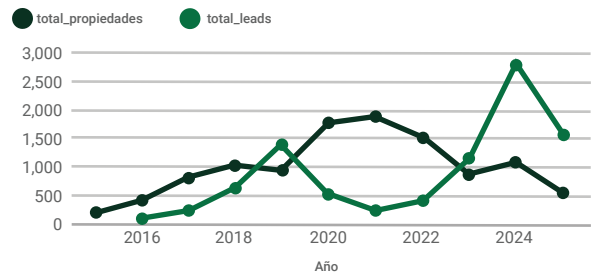
En el mercado de renta, el crecimiento ha sido igual de relevante: el precio por metro cuadrado pasó de \$230 en 2015 a \$400 en 2025, con un impulso marcado a partir de 2022. Este comportamiento confirma a Granada como uno de los mercados de alquiler más activos del norponiente de la ciudad, favorecida por su carácter mixto que combina vivienda, servicios, oficinas y opciones de entretenimiento, factores que la han convertido en un punto de referencia para quienes buscan vivir en una zona completa y bien ubicada.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Granada - Oferta y Demanda



Renta Granada - Oferta y Demanda



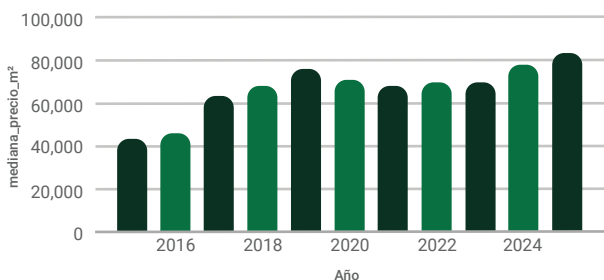
En el mercado de venta, la oferta en Granada creció de forma constante hasta 2020, cuando superó las 1,500 propiedades publicadas. A partir de entonces, el inventario disminuyó y se ha mantenido estable en torno a las 1,000 unidades. La demanda ha registrado picos puntuales, como en 2022 y 2024, pero sin mostrar un crecimiento sostenido, lo que apunta a un mercado en etapa de madurez: existe disponibilidad, pero el interés ya no avanza al ritmo de años anteriores, probablemente por el incremento de precios.

En renta, el contraste es mucho más claro: la oferta ha permanecido por debajo de las 2,000 unidades anuales, mientras que la demanda tuvo un salto histórico en 2024, con más de 2,700 solicitudes. Aunque en 2025 el interés disminuyó, sigue siendo ampliamente superior a la oferta, lo que mantiene a la colonia como un mercado de alquiler altamente competido. Su ubicación estratégica, cercana a zonas corporativas y de servicios, la convierte en un punto clave para inquilinos que buscan buena conectividad sin asumir los precios de Polanco, y en una apuesta sólida para inversionistas de renta residencial.

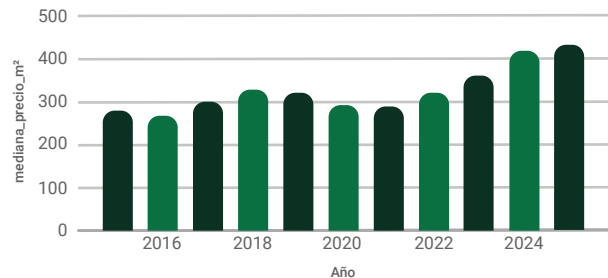
1.2.2.2 Ampliación Granada

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Ampliación Granada



Renta Ampliación Granada

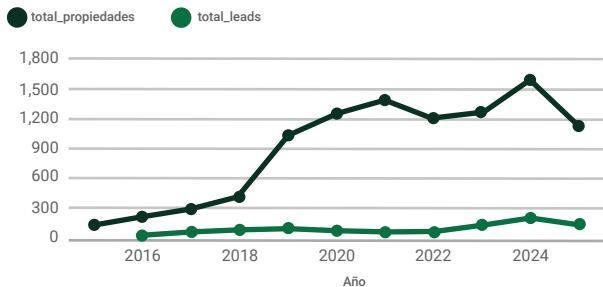


En la última década, Ampliación Granada prácticamente duplicó su precio mediano de venta por metro cuadrado, al pasar de poco más de \$43,000 en 2015 a superar los \$83,000 en 2025. El crecimiento más acelerado se dio entre 2016 y 2019, consolidando a la colonia como uno de los polos emergentes más dinámicos del poniente de la CDMX. Tras una etapa de estabilización entre 2020 y 2023, los precios retomaron una trayectoria ascendente que refuerza su papel como extensión natural del corredor Polanco–Nuevo Polanco y como un mercado aspiracional ya consolidado.

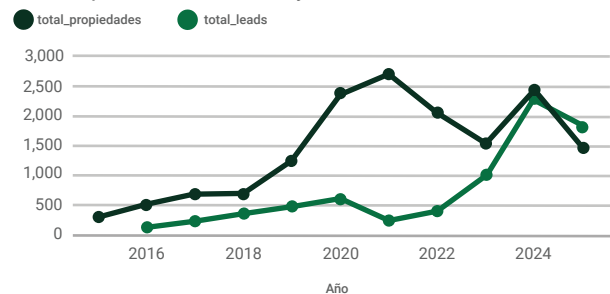
En renta, la evolución también ha sido notable: de \$270 en 2015 a más de \$430 en 2025, con un incremento sostenido y repuntes especialmente marcados después de la pandemia. Esta tendencia responde tanto a la limitada disponibilidad de oferta como a un cambio en el perfil de los arrendatarios, cada vez más orientado a profesionales jóvenes, parejas sin hijos y perfiles con poder adquisitivo medio-alto que buscan ubicación estratégica sin pagar las rentas más elevadas de Polanco. Todo esto ha convertido a Ampliación Granada en uno de los mercados de alquiler más rentables y competitivos de la ciudad.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Ampliación Granada - Oferta y Demanda



Renta Ampliación Granada - Oferta y Demanda



En el mercado de venta, la oferta en Ampliación Granada creció de forma sostenida desde 2016, alcanzando en 2024 un máximo de 1,580 propiedades publicadas. Sin embargo, en 2025 se registró una caída notable, acercándose a las 1,150 unidades. La demanda se mantuvo estable entre 2017 y 2021, con repuntes significativos en 2022 y 2024, lo que sugiere que, aunque hubo momentos de sobreoferta, el mercado ha ido ajustándose y mostrando señales de equilibrio.

En renta, el desbalance es mucho más marcado. La oferta se ha movido entre 490 y 2,690 propiedades en la última década, mientras que la demanda creció de forma acelerada desde 2021, alcanzando un pico histórico de 2,300 leads en 2024. Aunque en 2025 el interés bajó ligeramente, sigue siendo alto, consolidando a Ampliación Granada no solo como alternativa a Polanco, sino como un destino residencial por derecho propio. Su ubicación estratégica, la oferta de desarrollos recientes y precios todavía competitivos frente a colonias más consolidadas la colocan como una de las zonas con mayor potencial de plusvalía en renta en los próximos años.

Insights relevantes

- **Ambas colonias duplicaron su precio por metro cuadrado, en venta, en la última década**

Granada superó los \$86,000 y Ampliación Granada rebasó los \$83,000 en 2025, consolidándose como mercados residenciales de alto valor con trayectorias de crecimiento sostenidas y repuntes importantes postpandemia.

- **Mercados de renta con fuerte presión de demanda**

Tanto Granada como Ampliación Granada registran una demanda de alquiler muy superior a la oferta, con picos históricos en 2024 (Granada: +2,790; Ampliación Granada: +2,300), lo que mantiene los precios al alza y refuerza su atractivo para inversionistas.

- **Oferta de venta en fase de ajuste**

Granada mantiene inventarios estables cercanos a las 1,000 unidades, mientras que Ampliación Granada redujo su oferta de 1,580 propiedades en 2024 a 1,150 en 2025, señal de un mercado que busca equilibrio tras periodos de sobreoferta.

- **Perfil de arrendatarios más especializado**

En ambas colonias predominan profesionales jóvenes, parejas sin hijos y perfiles con ingresos medios-altos que valoran la ubicación estratégica, la cercanía con zonas corporativas y los desarrollos modernos, sin pagar las rentas más elevadas de Polanco.

- **Potencial de plusvalía en renta a mediano plazo**

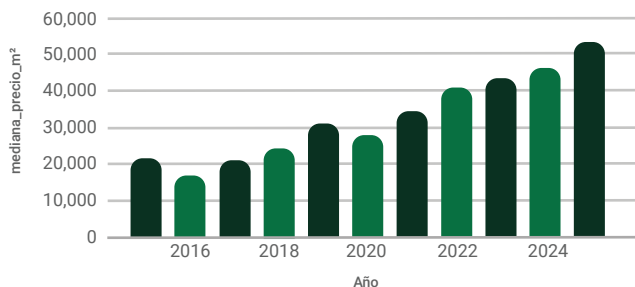
La combinación de ubicación, desarrollos nuevos y precios aún competitivos frente a colonias premium, junto con la alta demanda no satisfecha, posiciona a Granada y Ampliación Granada como focos estratégicos para inversiones orientadas al alquiler.

1.2.3 Zona 3: Santa María La Ribera - Cuauhtémoc - San Rafael

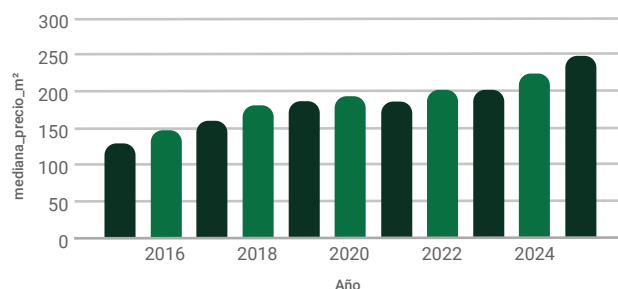
1.2.3.1 Santa María La Ribera

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Santa María La Ribera



Renta Santa María La Ribera

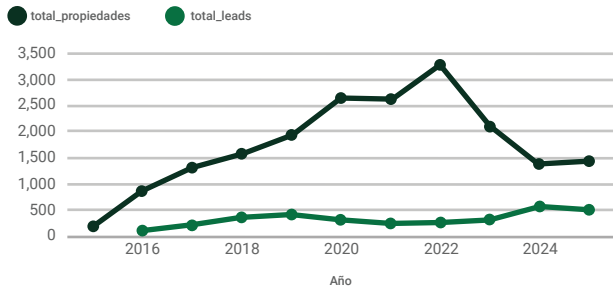


En los últimos diez años, Santa María la Ribera ha duplicado su precio mediano de venta por metro cuadrado, al pasar de menos de \$22,000 en 2015 a más de \$53,000 en 2025, lo que equivale a un incremento superior al 140%. Este avance la posiciona como una de las colonias más dinámicas del corredor centro-norte de la CDMX, impulsada por el interés de compradores que buscan ubicaciones bien conectadas pero más accesibles que zonas como Roma o Condesa. La rehabilitación de edificios antiguos, la llegada de nuevos desarrollos y la mejora en infraestructura han sido factores clave en esta valorización.

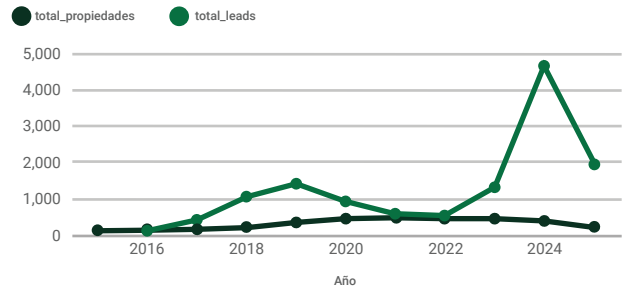
En renta, el comportamiento también ha sido notable: el precio por metro cuadrado subió de \$130 en 2015 a \$250 en 2025, un alza cercana al 92%. A pesar de este incremento, la colonia sigue ofreciendo rentas competitivas que atraen a estudiantes, jóvenes profesionales y trabajadores del sector cultural o académico, lo que mantiene un balance atractivo entre asequibilidad y potencial de plusvalía.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Santa María La Ribera - Oferta y Demanda



Renta Santa María La Ribera - Oferta y Demanda



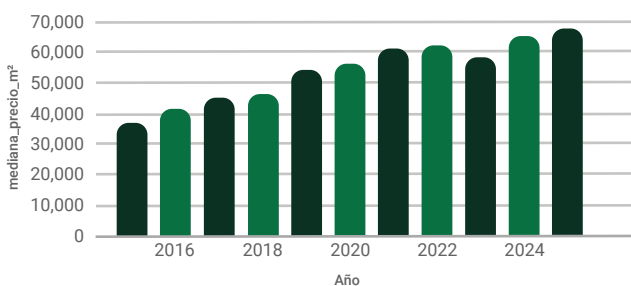
En el mercado de venta, Santa María la Ribera ha experimentado picos de demanda muy marcados en años como 2018, 2022 y 2024, lo que sugiere momentos de alto interés, probablemente impulsados por nuevos desarrollos o condiciones crediticias favorables. Sin embargo, desde su punto máximo de más de 3,000 propiedades listadas en 2022, la oferta ha caído de forma sostenida hasta niveles similares a los de 2017. Esta contracción en la disponibilidad, combinada con una demanda aún sólida, genera una brecha que podría traducirse en mayor presión alcista sobre los precios. Para desarrolladores, esta reducción del inventario representa una ventana estratégica para introducir nuevos proyectos en una zona cada vez más codiciada.

Por su parte, el mercado de renta presenta una de las mayores tensiones de la ciudad: en 2025, la demanda superó los 1,980 leads, mientras que la oferta disponible apenas rebasó las 200 unidades. Esta desproporción no solo explica el aumento sostenido en el precio por metro cuadrado, sino que también evidencia una demanda no satisfecha que podría intensificarse si no se equilibra la balanza. La brecha entre oferta y demanda es la más amplia en una década, lo cual refuerza el poder de negociación de los propietarios y limita las opciones de los inquilinos. Este fenómeno podría detonar un proceso de reconversión habitacional y estimular el desarrollo de vivienda vertical para atender la creciente presión del mercado.

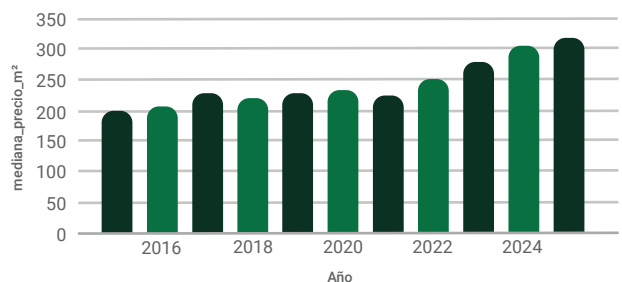
1.2.3.2 Cuauhtémoc

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Cuauhtémoc



Renta Cuauhtémoc

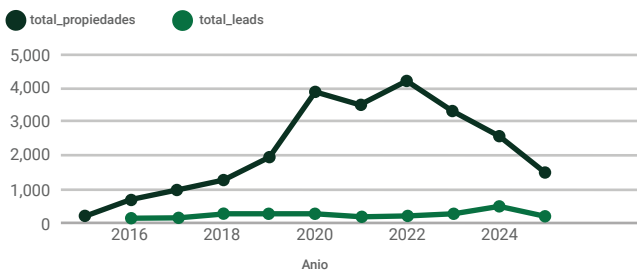


La evolución del precio de venta por metro cuadrado en Cuauhtémoc durante la última década revela una clara tendencia de gentrificación en la zona. Entre 2015 y 2025, el valor mediano se disparó más del 80%, al pasar de \$36,700 a \$67,400. Esta apreciación sostenida responde al reposicionamiento de colonias como Juárez, Roma y Condesa, que se han convertido en zonas codiciadas para desarrollos inmobiliarios orientados a compradores de alto poder adquisitivo, nacionales e internacionales. La ligera caída observada en 2023 coincide con una fase de ajuste en la oferta especulativa, pero el rebote inmediato en 2024 y 2025 sugiere que la presión sobre el suelo urbano sigue activa. Este fenómeno encarece las condiciones de entrada al mercado de propiedad, expulsando a los compradores tradicionales y transformando el perfil demográfico del área.

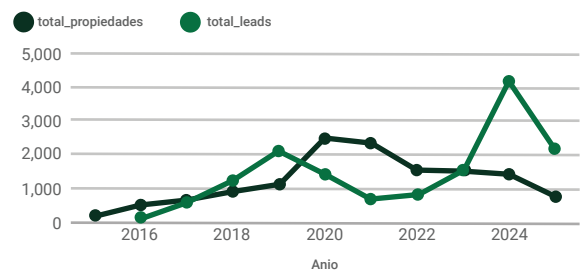
En cuanto a la renta, el impacto de la gentrificación es igualmente contundente. El precio mediano por metro cuadrado creció 60% en el mismo periodo, al pasar de \$200 en 2015 a \$320 en 2025. Aunque el ritmo de incremento fue menos abrupto que en la venta, los saltos más significativos se concentran en los últimos tres años, lo que sugiere una mayor presión derivada de la llegada de inquilinos temporales, como nómadas digitales, y del desplazamiento de poblaciones que ya no pueden acceder a la compra. Este aumento progresivo de la renta reduce las opciones de vivienda asequible, consolida la transformación del tejido social y obliga a muchos residentes originales a migrar hacia otras alcaldías o periferias. Cuauhtémoc se reafirma así como un epicentro del proceso de gentrificación en la CDMX, con efectos estructurales tanto en el acceso a la vivienda como en la configuración urbana.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Cuauhtémoc - Oferta y Demanda



Renta Cuauhtémoc - Oferta y Demanda

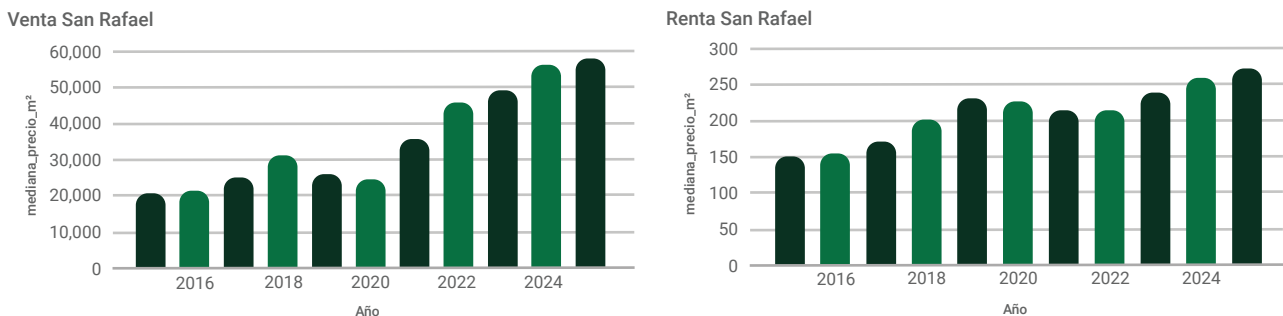


En el mercado de venta, los datos revelan un fuerte desbalance entre oferta y demanda a lo largo de la última década, con un pico alarmante entre 2020 y 2022, cuando el número de propiedades publicadas superó por mucho el volumen de interés, acentuando el fenómeno de sobreoferta especulativa. Aunque los leads han mostrado cierta estabilidad, nunca han rebasado los 500 al año, mientras que la oferta alcanzó más de 4,000 unidades en su punto máximo. Esta brecha sugiere que, en Cuauhtémoc, el mercado de venta se ha mantenido más alineado con estrategias de inversión o plusvalía a largo plazo, en lugar de atender la demanda real de vivienda. La caída reciente en la oferta (de 4,200 propiedades en 2022 a solo 1,490 en 2025) podría reflejar un ajuste post-gentrificación, donde la saturación y los precios elevados expulsan tanto a compradores locales como a proyectos sin viabilidad de absorción.

En renta, el comportamiento es opuesto: la demanda supera sistemáticamente a la oferta desde 2017, y alcanza su punto más crítico en 2024, cuando los leads se disparan a más de 4,000 mientras que la oferta apenas supera las 1,400 unidades. Este crecimiento de la demanda —particularmente entre 2023 y 2024— coincide con el auge del trabajo remoto, la llegada de nómadas digitales y una búsqueda creciente de vivienda en zonas centrales. La gentrificación en Cuauhtémoc ha desplazado a los habitantes originales del mercado de compra, forzándolos a migrar hacia el alquiler como única opción viable, lo que genera presión en el inventario disponible y un alza en precios. Para 2025, la reducción drástica de la oferta de renta (780 propiedades) frente a una demanda aún elevada (2,220 leads) confirma la exclusión progresiva de los segmentos tradicionales, consolidando a Cuauhtémoc como una zona cada vez menos accesible, tanto para vivir como para invertir.

1.2.3.3 San Rafael

Mediana anual del precio por metro cuadrado

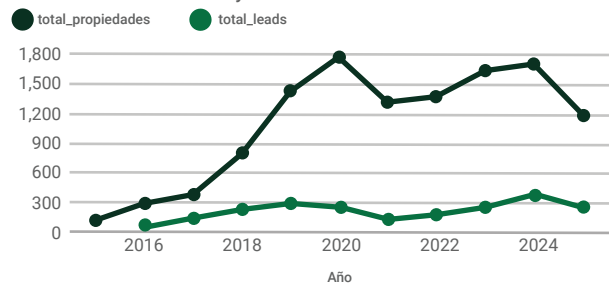


La colonia San Rafael, ubicada en la alcaldía Cuauhtémoc, muestra una tendencia clara de gentrificación en la última década. Entre 2015 y 2025, el precio mediano por metro cuadrado en venta creció más de 180%, al pasar de \$20,560 a \$58,060. Este incremento refleja el creciente interés por invertir en zonas céntricas con alto potencial de reconversión urbana. Tras una caída entre 2019 y 2020, los precios repuntaron con fuerza a partir de 2021, marcando una aceleración en el proceso de valorización. Este patrón sugiere una ola reciente de desarrollos y rehabilitaciones inmobiliarias que están transformando la fisonomía tradicional de la colonia, atrayendo a nuevos residentes con mayor poder adquisitivo y desplazando a habitantes históricos.

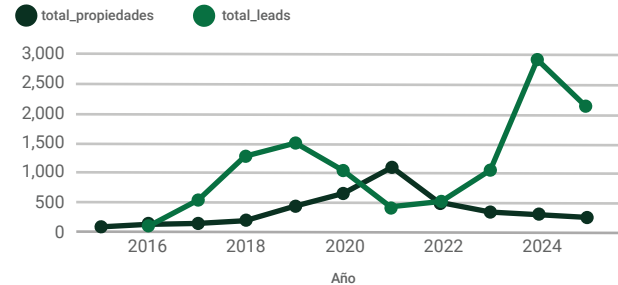
En el mercado de renta, el comportamiento también revela una evolución ascendente. El precio mediano por metro cuadrado subió 83% en la última década, de \$150 en 2015 a \$270 en 2025. Aunque el aumento ha sido más gradual que en venta, la renta muestra una reactivación sostenida desde 2022, coincidiendo con el auge del arrendamiento temporal y la demanda de vivienda por parte de jóvenes profesionales y perfiles internacionales. La combinación de precios crecientes tanto en venta como en renta apunta a un cambio estructural en el perfil socioeconómico de San Rafael, consolidándola como una colonia en proceso de gentrificación, cada vez más integrada al corredor central de la CDMX. Este fenómeno implica una presión creciente sobre la vivienda asequible en la zona y la necesidad de políticas urbanas que contemplen mecanismos de contención y equilibrio.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta San Rafael - Oferta y Demanda



Renta San Rafael - Oferta y Demanda



En el mercado de compraventa de San Rafael, el aumento sostenido en la oferta de propiedades entre 2016 y 2020 —pasando de 290 a un pico de 1,200— coincide con el inicio de un proceso de gentrificación en la zona. Este crecimiento de inventario sugiere una mayor actividad por parte de desarrolladores, renovaciones de vivienda usada y reposicionamiento de la colonia dentro del mercado. Aunque la demanda también creció en ese periodo, su ritmo fue más moderado. A partir de 2021, la oferta se mantuvo relativamente alta, mientras que la demanda mostró altibajos, alcanzando un nuevo repunte en 2024. Esta diferencia puede indicar una saturación momentánea del mercado o una búsqueda más exigente por parte de los compradores ante el aumento de precios.

En el caso del mercado de renta, la gentrificación se manifiesta de forma más contundente, a través del crecimiento exponencial en la demanda en los últimos años. Entre 2016 y 2025, los leads de búsqueda pasaron de 100 a más de 2,000, con un pico de 2,900 en 2024, mientras que la oferta se redujo considerablemente de 1,060 propiedades en 2021 a apenas 250 en 2025. Este desbalance sugiere una presión cada vez mayor por encontrar vivienda en alquiler en la zona, donde la cantidad de propiedades disponibles no alcanza para cubrir el interés de nuevos habitantes. La tendencia coincide con una transformación del perfil demográfico de los residentes y con una dinámica de sustitución socioeconómica propia de procesos de gentrificación avanzados: menos unidades disponibles, más competencia por rentar y un entorno donde los precios al alza limitan el acceso a la vivienda tradicional para sectores de ingresos medios y bajos.

Insights relevantes

- **Aumento acelerado de precios en venta**

Todas las colonias muestran alzas en la última década: San Rafael, Santa María la Ribera y Cuauhtémoc, impulsadas por rehabilitación urbana, nuevos desarrollos y llegada de compradores desplazados de zonas premium.

- **Mercados de renta tensionados y en alza**

En la zona, la renta se ha incrementado, por la llegada de nómadas digitales, arrendamientos temporales y desplazamiento de residentes que no pueden comprar.

- **Oferta en venta en declive tras picos históricos**

Santa María la Ribera, Cuauhtémoc y San Rafael registraron máximos de inventario entre 2020 y 2022, pero desde entonces la oferta ha caído significativamente (hasta -60% en algunos casos), reduciendo opciones y presionando los precios al alza.

- **Desbalances críticos en el mercado de alquiler**

La demanda supera ampliamente la oferta, generando entornos altamente competitivos y propensos a incrementos de renta.

- **Consolidación del carácter gentrificado**

Los tres casos muestran un cambio estructural en el perfil socioeconómico, reforzando la exclusividad y la presión sobre la vivienda asequible.

1.3 Zonas de contención

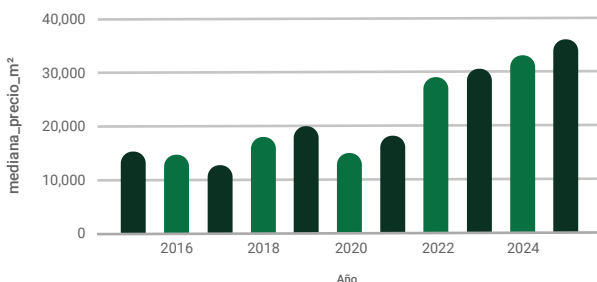
El incremento sostenido en los precios de venta y renta en colonias gentrificadas ha generado un desplazamiento progresivo de residentes hacia zonas aledañas con costos más accesibles.

Estas colonias, denominadas “zonas de contención”, comienzan a registrar un aumento relevante en la demanda habitacional y presentan los primeros indicios de revalorización. Su análisis permite identificar dinámicas tempranas de transformación urbana asociadas a la redistribución interna de población por presión inmobiliaria.

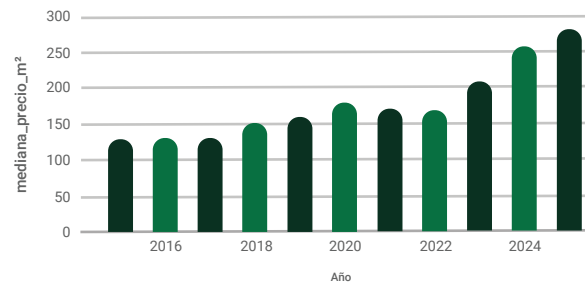
1.3.1 Doctores

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Doctores



Renta Doctores

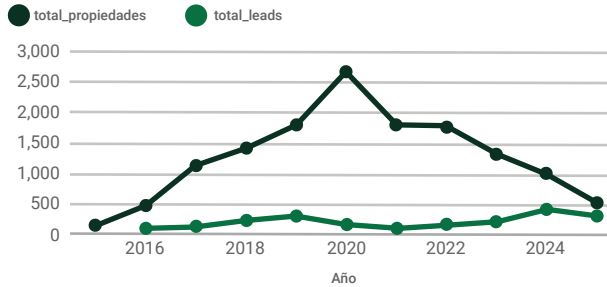


Durante la última década, la colonia Doctores ha experimentado un repunte notable en su valor de venta por metro cuadrado, pasando de cerca de \$15,000 en 2015 a más de \$37,000 en 2025. Este incremento de más del 145% no solo refleja una revalorización constante, sino también la presión del desplazamiento inmobiliario desde zonas como Roma, Juárez o Santa María la Ribera. Aunque aún se mantiene por debajo del umbral de colonias gentrificadas, la Doctores se perfila como un refugio de plusvalía accesible, con una tendencia de crecimiento más acelerada que muchas zonas con perfil similar.

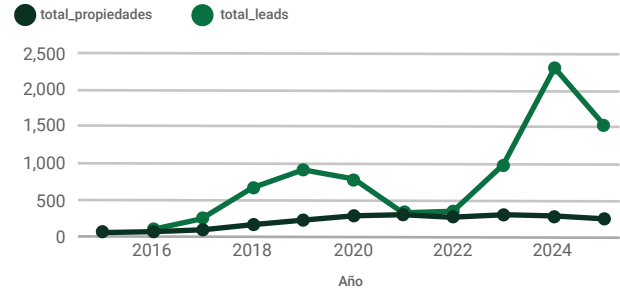
En el mercado del arrendamiento, el comportamiento ha sido aún más elocuente: la mediana de renta por metro cuadrado pasó de \$120 en 2015 a cerca de \$280 en 2025, duplicándose en diez años. Este salto posiciona a la colonia por encima de otras zonas de contención como Obrera o Álamos. La combinación de conectividad, cercanía al centro y precios todavía moderados ha convertido a Doctores en una alternativa real para quienes buscan permanecer cerca del corazón de la ciudad sin asumir los costos de las zonas gentrificadas. Su aceleración reciente en precios sugiere que esta ventana de accesibilidad podría cerrarse pronto.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Doctores - Oferta y Demanda



Renta Doctores - Oferta y Demanda



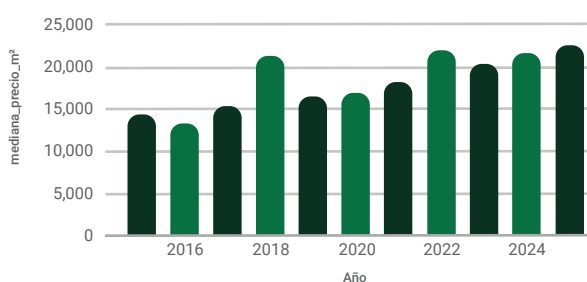
En el mercado de venta, la colonia Doctores ha mostrado un cambio relevante en los últimos años. Desde 2020, la oferta ha venido reduciéndose de forma constante hasta alcanzar en 2025 su nivel más bajo de la década, con apenas 544 propiedades disponibles. La demanda, por su parte, se mantiene: registró un repunte en 2024, acercándose a los 390 leads, para luego descender a 300 en 2025.

En el mercado de renta, la tendencia es más evidente: entre 2023 y 2025, la oferta se mantiene, oscila en 300 propiedades, mientras que la demanda alcanzó en 2024 su pico más alto de la década, con más de 2,200 leads registrados. Esta fuerte presión sobre un inventario limitado incrementa la probabilidad de que los precios continúen al alza y de que más propiedades sean reconvertidas hacia el arrendamiento, dado su alto potencial de retorno.

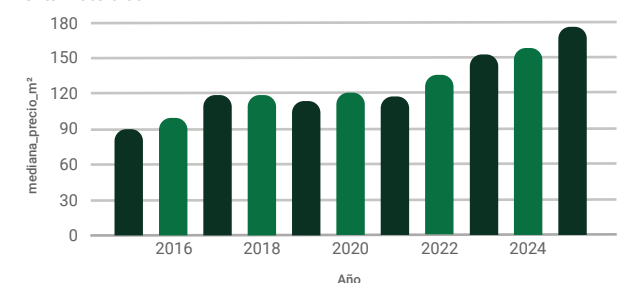
1.3.2 Tlatelolco

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Tlatelolco



Renta Tlatelolco

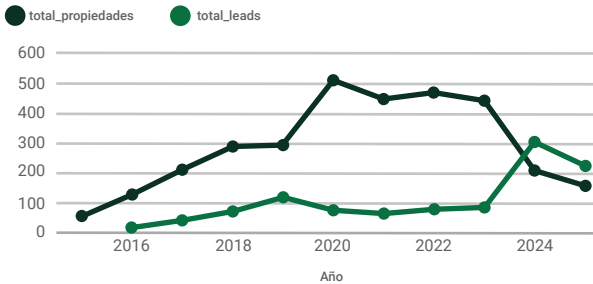


En el mercado de venta, Tlatelolco ha mostrado un comportamiento estable y en ascenso, pasando de poco más de \$14,200 en 2015 a cerca de \$22,390 en 2025, lo que representa un aumento cercano al 58% en la última década. Este crecimiento, aunque más moderado que el de colonias gentrificadas, refleja una valorización sostenida impulsada por el interés de compradores que buscan ubicaciones céntricas con precios más contenidos. A diferencia de zonas como Roma o Condesa, Tlatelolco mantiene un diferencial de precio por metro cuadrado que le permite seguir siendo una opción competitiva sin sacrificar conectividad ni ubicación estratégica.

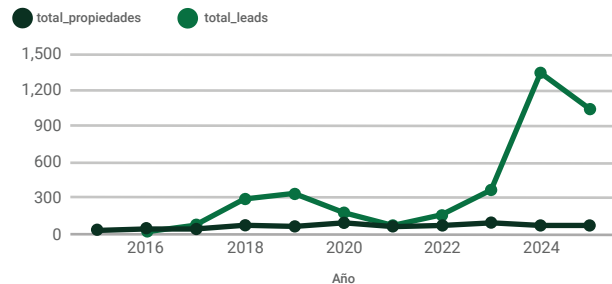
En cuanto a renta, el valor por metro cuadrado pasó de \$89 en 2015 a cerca de \$180 en 2025. Si bien el incremento es gradual y la mediana aún se encuentra por debajo de las colonias gentrificadas vecinas, esta estabilidad ha permitido a Tlatelolco posicionarse como una opción clave para inquilinos que han sido desplazados por la presión de precios en zonas más cotizadas. Este perfil de crecimiento moderado pero firme refuerza su papel como amortiguador del alza de rentas en el centro de la ciudad, particularmente para estudiantes, jóvenes profesionistas y trabajadores del sector público.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Tlatelolco - Oferta y Demanda



Renta Tlatelolco - Oferta y Demanda



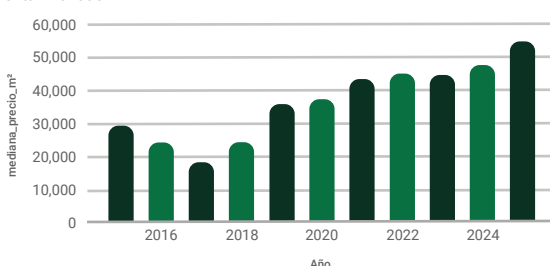
En el mercado de venta, la demanda en Tlatelolco experimentó un pico notable en 2024, superando por primera vez en la década a la oferta disponible, que ha venido reduciéndose desde 2021. Esta inversión en la curva sugiere que la colonia se encuentra en un punto de inflexión: la cantidad de interesados supera por mucho el inventario publicado, lo que podría derivar en presiones adicionales sobre el precio en el corto plazo. Esta situación es coherente con el desplazamiento de la demanda desde zonas como Juárez o Granada, donde la compra ya resulta compleja.

En renta, el fenómeno es similar pero aún más pronunciado: aunque la oferta se ha mantenido estable, la demanda registró un repunte abrupto entre 2023 y 2024, alcanzando más de 1,300 leads frente a apenas 67 propiedades disponibles. Este desbalance confirma el papel de Tlatelolco como una zona de contención activa, capaz de atraer a inquilinos desplazados de colonias más caras. Sin embargo, la limitada disponibilidad ya muestra signos de saturación y, de no incrementarse la oferta, podría derivar en mayores presiones sobre los precios en los próximos años.

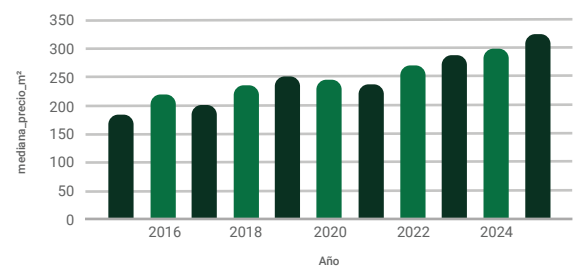
1.3.3 Anáhuac

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Anáhuac



Renta Anáhuac

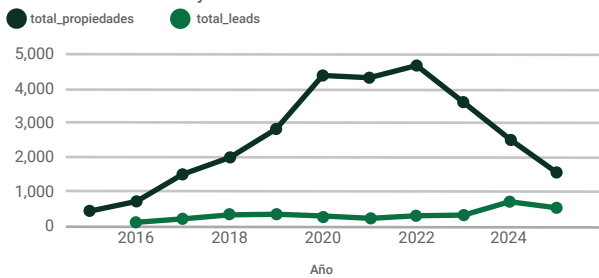


En la última década, Anáhuac ha seguido una trayectoria de crecimiento sostenido en el precio de venta por metro cuadrado, que en lo que va de 2025 alcanza los \$55,000. Esta cifra representa un incremento superior al 200% frente a su punto más bajo registrado en 2017, lo que la coloca entre las zonas de contención con mayor revalorización de la capital. El desempeño refleja su papel como alternativa inmediata para compradores desplazados de colonias con mayor presión gentrificadora, aprovechando su ubicación estratégica y precios históricamente más accesibles. El repunte más reciente en 2025 no solo confirma su dinamismo, sino que también la acerca a niveles de precio propios de zonas tradicionalmente catalogadas como premium.

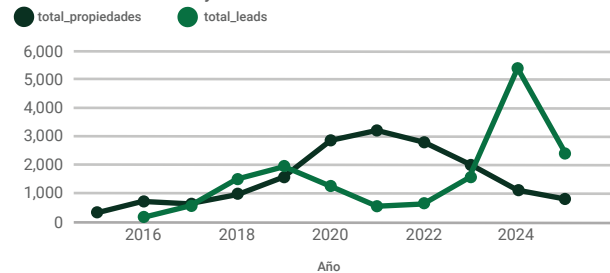
El mercado de renta en Anáhuac también ha seguido una trayectoria ascendente. En 2015, el precio por metro cuadrado se situaba cerca de los \$190 y hoy supera los \$320, con una aceleración notable desde 2021. Este fenómeno sugiere que la colonia ha absorbido parte de la demanda que ya no puede costear alquileres en zonas como Polanco o la propia Granada, generando un efecto de presión sobre los precios en un espacio que históricamente se mantenía más asequible.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Anáhuac - Oferta y Demanda



Renta Anáhuac - Oferta y Demanda



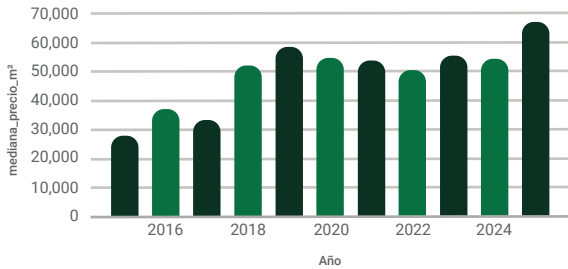
La relación entre oferta y demanda en Anáhuac evidencia un cambio estructural en los últimos años. Entre 2015 y 2022, el inventario de propiedades en venta creció de manera sostenida hasta superar las 4,600 unidades publicadas, mientras que la demanda se mantuvo estable. A partir de 2023, la tendencia cambió de forma drástica: la oferta cayó en solo dos años, reduciendo de forma significativa las opciones para los compradores. Este escenario, con menos inventario disponible y un interés que se mantiene activo, apunta a una fase de revalorización acelerada, donde la competencia por las unidades disponibles tiende a elevar los precios y a concentrar el acceso en perfiles con mayor capacidad de compra.

En renta, la situación es aún más marcada. Desde 2022, el inventario se ha reducido de forma sostenida, mientras que la demanda tuvo un salto histórico en 2024, con 5,411 leads registrados. Esta brecha confirma que Anáhuac se ha convertido en un refugio para inquilinos desplazados de zonas premium, aunque la falta de oferta suficiente ha generado un mercado de alquiler altamente competido. Bajo estas condiciones, la presión sobre las rentas es constante y aumenta el riesgo de que se implementen mecanismos de selección más restrictivos, limitando el acceso para ciertos segmentos de la población.

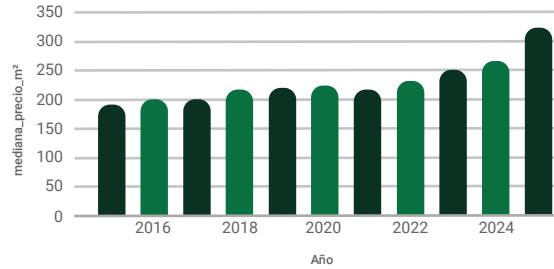
1.3.4 Anzures

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Anzures



Renta Anzures

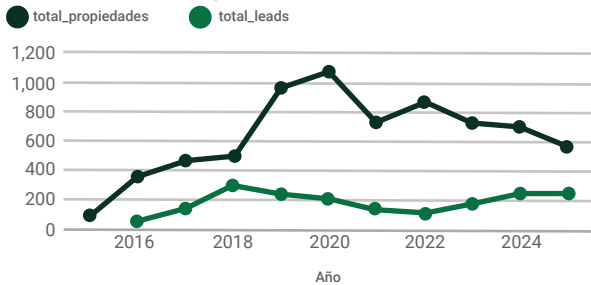


En el mercado de venta, Anzures ha aumentado considerablemente su valor por metro cuadrado en la última década: de alrededor de \$27,400 por metro cuadrado en 2015 a más de \$66,800 por metro cuadrado en 2025. Aunque ha tenido altibajos, el incremento ha sido marcado, sugiriendo una revalorización acelerada. Este comportamiento pone a Anzures al nivel de zonas gentrificadas como Granada, pero con una trayectoria más reciente, lo que refuerza su perfil como colonia de contención con potencial de consolidación.

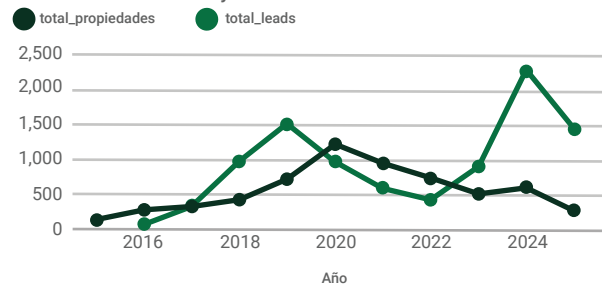
En cuanto a rentas, la colonia pasó de \$190 en 2015 a \$319 en 2025, lo que representa un incremento de 68% en diez años. Aunque sus precios aún están por debajo de los máximos observados en Roma o Juárez, Anzures destaca por ofrecer una ubicación estratégica con rentas aún competitivas, lo que la vuelve atractiva para inquilinos desplazados de zonas gentrificadas.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Anzures - Oferta y Demanda



Renta Anzures - Oferta y Demanda

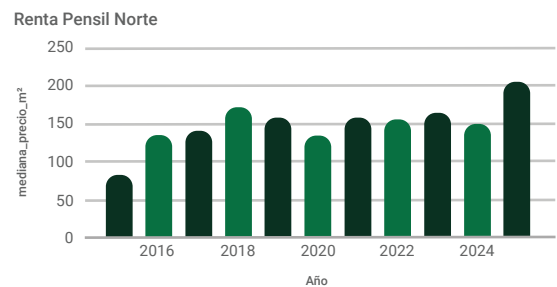
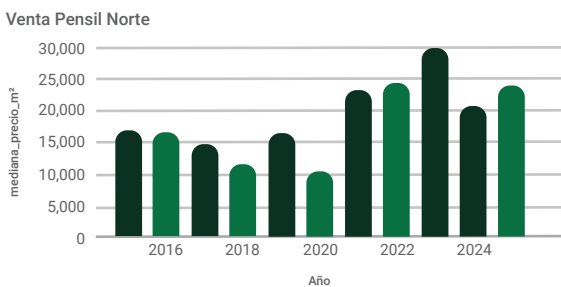


En venta, la oferta en Anzures alcanzó su pico en 2020 con más de 1,000 propiedades activas, pero desde entonces ha caído a menos de 600. Mientras tanto, la demanda ha tenido picos importantes en 2018 y 2024. Esta tensión en el mercado refleja un creciente interés por parte de compradores, que buscan opciones cercanas a zonas de alta plusvalía.

En el mercado de renta de Anzures, la brecha entre oferta y demanda refleja un proceso de gentrificación en curso. Aunque la disponibilidad de propiedades se ha mantenido relativamente baja —sin superar las 1,300 unidades en la última década—, la demanda ha mostrado picos abruptos, como en 2019 y, de forma más acentuada, en 2024 con más de 2,200 leads. Este repunte responde a la llegada de perfiles con mayor poder adquisitivo que buscan alternativas cercanas al corredor Roma–Condesa, pero con precios aún ligeramente inferiores.

1.3.5 Pensil Norte

Mediana anual del precio por metro cuadrado

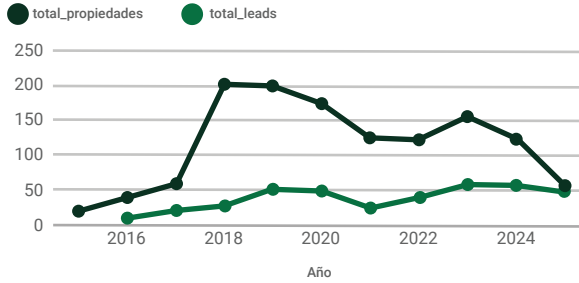


En cuanto a venta, Pensil Norte ha mostrado una evolución notable en su precio por metro cuadrado en la última década. En 2015, el precio rondaba los \$17,000, pero tuvo una fuerte caída hasta llegar a mínimos cercanos a los \$10,300 en 2020. Sin embargo, a partir de ese punto, la zona experimentó una recuperación acelerada, alcanzando un máximo histórico de casi \$29,700 en 2023, lo que representa un crecimiento de casi 190% respecto al mínimo observado. Aunque en 2024 el precio bajó ligeramente a alrededor de \$20,720, la tendencia de largo plazo sigue siendo ascendente. Este comportamiento sugiere que Pensil Norte ha comenzado a posicionarse como una alternativa emergente frente a colonias gentrificadas cercanas, como Granada y Anzures.

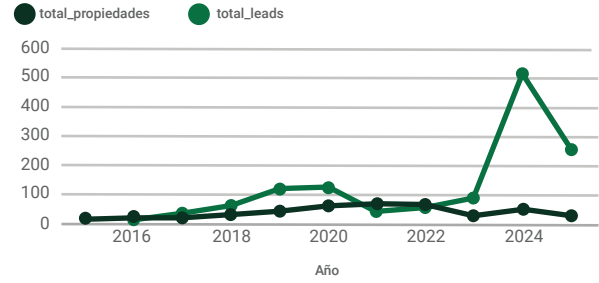
En renta, los precios por metro cuadrado también han mostrado un crecimiento constante, aunque más moderado que en venta. De tener precios por debajo de los \$80 en 2015, la colonia cerró 2025 con un precio cercano a los \$200, lo que implica un incremento acumulado superior al 150% en nueve años. Aunque hubo algunos altibajos durante el periodo, la tendencia general ha sido positiva. Este aumento en las rentas podría estar vinculado a un efecto de “derrame” desde colonias más consolidadas, posicionando a Pensil Norte como una opción accesible en una zona en transformación.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Pensil Norte - Oferta y Demanda



Renta Pensil Norte - Oferta y Demanda



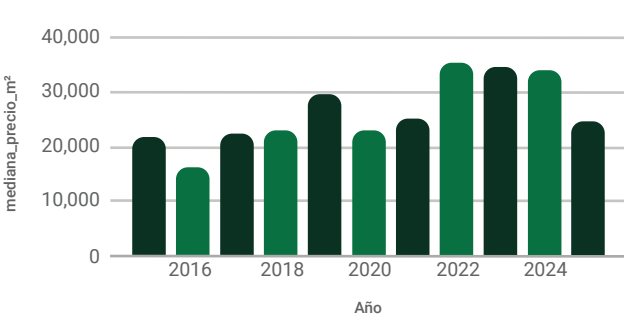
En venta, la colonia mostró un comportamiento dinámico. La oferta se disparó entre 2016 y 2018, alcanzando más de 200 propiedades publicadas en ese periodo, mientras que la demanda también creció, aunque con mayor volatilidad. En 2025, se observó un cruce interesante: la oferta (60 propiedades) se encontró con la demanda (50 leads), lo que sugiere un momento de alta presión del mercado. Este tipo de comportamiento es típico en colonias de contención, donde los precios aún son accesibles pero el interés de compradores comienza a consolidarse.

En renta, el fenómeno fue más llamativo: si bien la oferta se mantuvo baja a lo largo de los años (menos de 70 propiedades por año en promedio), la demanda tuvo un pico impresionante en 2024, con más de 510 solicitudes registradas. Este desajuste indica que Pensil Norte funciona como un punto de atracción para inquilinos que buscan precios más accesibles en proximidad a colonias con alta presión gentrificadora.

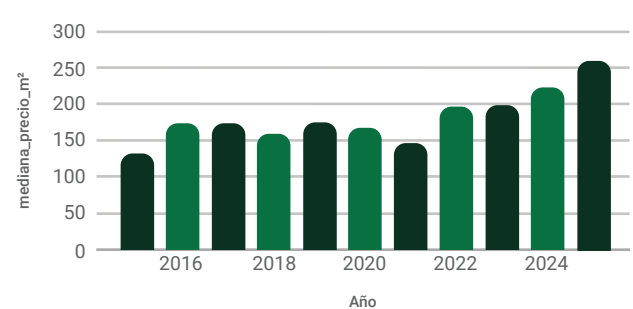
1.3.6 Tacuba

Mediana anual del precio por metro cuadrado

Venta Tacuba



Renta Tacuba

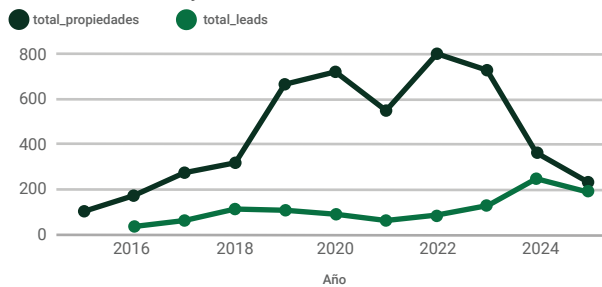


En el mercado de venta, Tacuba registró una mediana de precio por metro cuadrado de aproximadamente \$24,600 en 2024, lo que representa un ajuste tras el pico alcanzado en 2022, cuando superó los \$35,190. Esta caída reciente podría reflejar una corrección natural del mercado después de un periodo de especulación o sobrevaloración, manteniéndola aún por encima de sus niveles prepandemia.

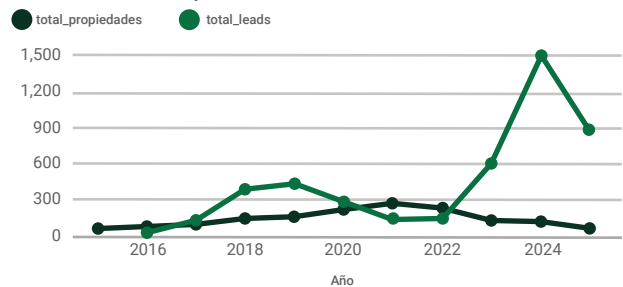
En renta, la colonia muestra una tendencia mucho más sostenida, con incrementos paulatinos desde 2015 hasta alcanzar una mediana de \$260 pesos por metro cuadrado en 2025. Este crecimiento constante, evidencia un comportamiento atractivo para inversionistas que buscan ingresos estables por arrendamiento. Tacuba se posiciona como una alternativa viable para quienes han sido desplazados de colonias gentrificadas, manteniendo niveles de renta competitivos dentro del área metropolitana.

Variación interanual de oferta y demanda

Venta Tacuba - Oferta y Demanda



Renta Tacuba - Oferta y Demanda



En cuanto a la venta, la oferta alcanzó un máximo en 2022 con 800 propiedades listadas, pero ha disminuido desde entonces, cayendo a 230 unidades en 2025. A diferencia de la oferta, la demanda ha tenido un repunte importante en los últimos dos años, rebasando incluso a la oferta. Esta contracción podría detonar una nueva presión sobre los precios de venta en los próximos trimestres, si no se corrige el desequilibrio.

En el segmento de renta, la brecha entre oferta y demanda es aún más crítica: mientras que el inventario de propiedades se ha mantenido estancado, e incluso en retroceso, la demanda se disparó en 2024, superando los 1,400 leads. Este fenómeno sugiere una presión intensa del mercado arrendatario y refuerza el papel de Tacuba como refugio habitacional ante la exclusión de otras zonas centrales, además de anticipar incrementos adicionales en los precios de renta si no se amplía la oferta.

Insights relevantes

- **Revalorización acelerada en varias colonias**

Colonias como Anáhuac, Anzures y Doctores muestran alzas de precios más rápidas, impulsadas por su cercanía a zonas gentrificadas y su papel como refugio para compradores desplazados.

- **Mercados de renta altamente tensionados**

En todas las zonas de contención, la demanda de alquiler supera con creces la oferta. Esto ejerce presión sostenida sobre precios y disponibilidad.

- **Caída de la oferta en venta tras picos históricos**

Colonias como Anzures, Anáhuac, Tacuba y Doctores alcanzaron máximos de inventario entre 2020 y 2022, pero desde entonces registran reducciones. Esto genera menos opciones para compradores y fortalece el potencial alcista de los precios.

- **Efecto derrame desde zonas premium**

El encarecimiento de colonias gentrificadas como Roma, Condesa, Juárez y Granada ha desplazado demanda hacia zonas de contención, reconfigurando el perfil socioeconómico de éstas, tanto venta como renta, especialmente en Anáhuac, Anzures y Pensil Norte.

- **Potencial de inversión en renta residencial**

El desbalance estructural entre oferta y demanda crea oportunidades para inversionistas, sobre todo en colonias con buena ubicación y precios todavía competitivos, como Pensil Norte, Tacuba y Tlatelolco, donde la alta competencia por rentar anticipa incrementos adicionales de rentas.

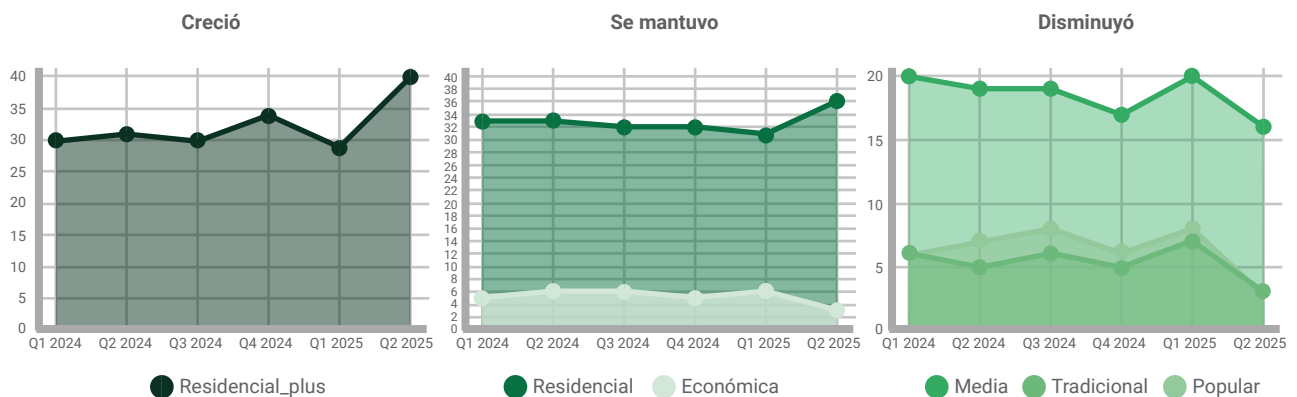
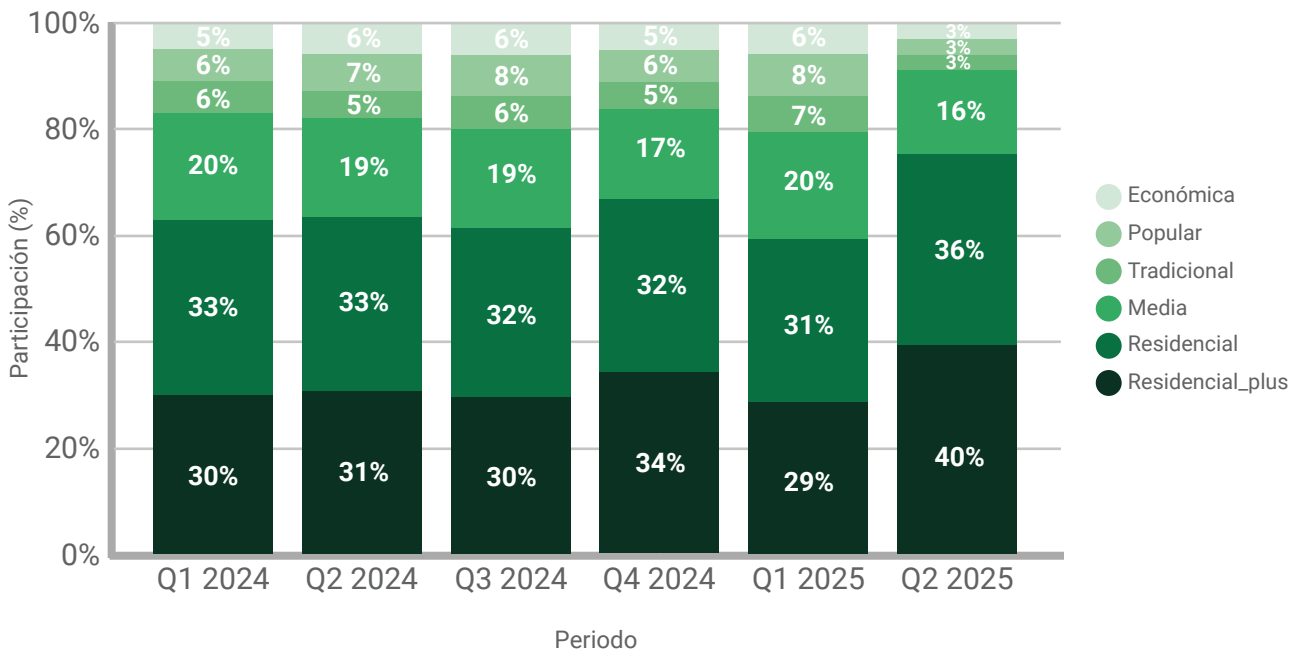


Capítulo 2: Dinámica del Inventario Residencial

El inventario residencial en México presenta una marcada concentración en segmentos de alto valor, mientras que la vivienda asequible mantiene una presencia limitada. El análisis aborda su distribución en las principales ciudades, el peso de cada tipo de anunciante y los cambios en su rotación a lo largo del tiempo.

2.1 Inventario nuevo creado a nivel nacional

Participación por categoría a nivel nacional (Q1 2024 - Q2 2025)



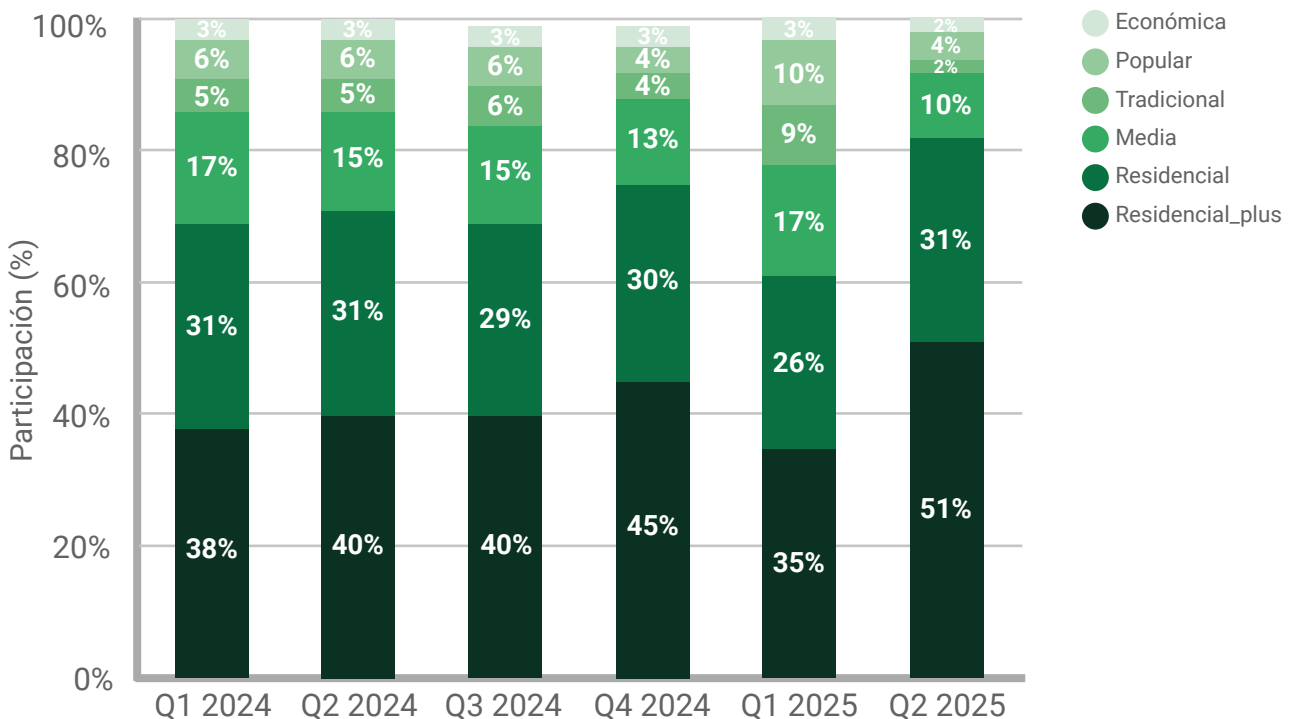
Durante el segundo trimestre de 2025, el inventario nacional publicado en Propiedades.com mantuvo una alta concentración en las categorías de mayor valor. La vivienda Residencial Plus representó el 40% del total, seguida de la categoría Residencial con 36%, lo que en conjunto suma más de tres cuartas partes de la oferta. En contraste, las categorías Media (16%), Tradicional (3%), Popular (3%) y Económica (3%) apenas alcanzaron el 25% en conjunto, confirmando su posición minoritaria dentro de la oferta digitalizada.

Comparado con el mismo trimestre de 2024, cuando la vivienda asequible (Media, Tradicional, Popular y Económica) representaba el 29% del inventario publicado, el peso de este segmento se redujo de forma significativa. Esta brecha sugiere que una parte importante de la vivienda asequible no está llegando a los canales en línea, lo que limita su visibilidad y acceso para los buscadores de vivienda.

2.2 Inventario nuevo creado por categoría de precios en las principales ciudades

CDMX

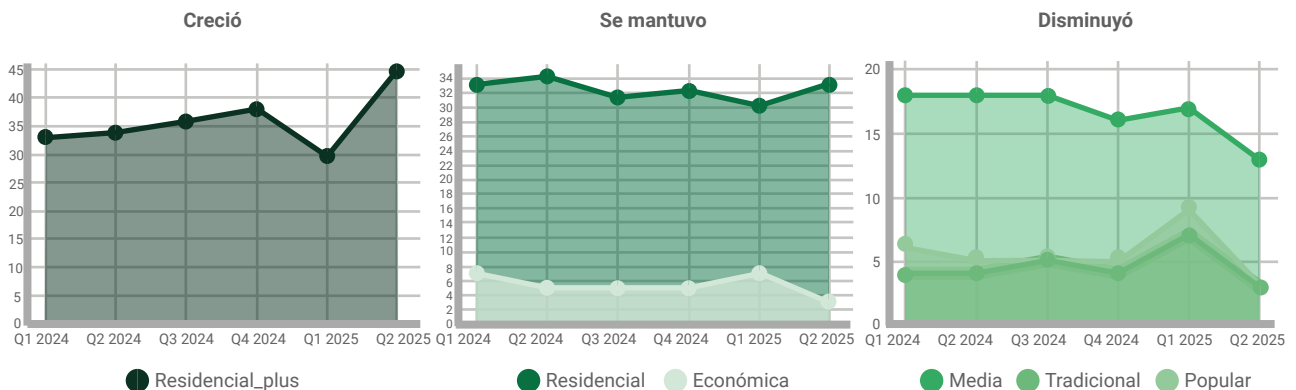
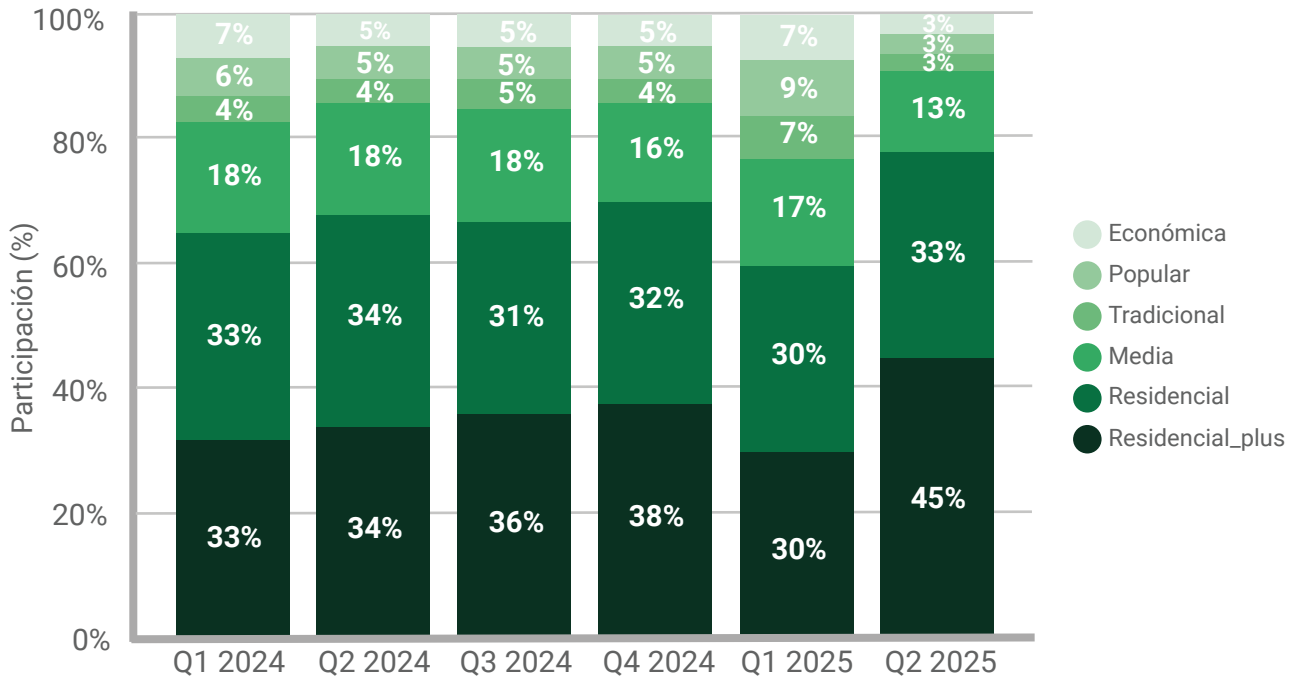
Participación por categoría CDMX (Q1 2024 - Q2 2025)





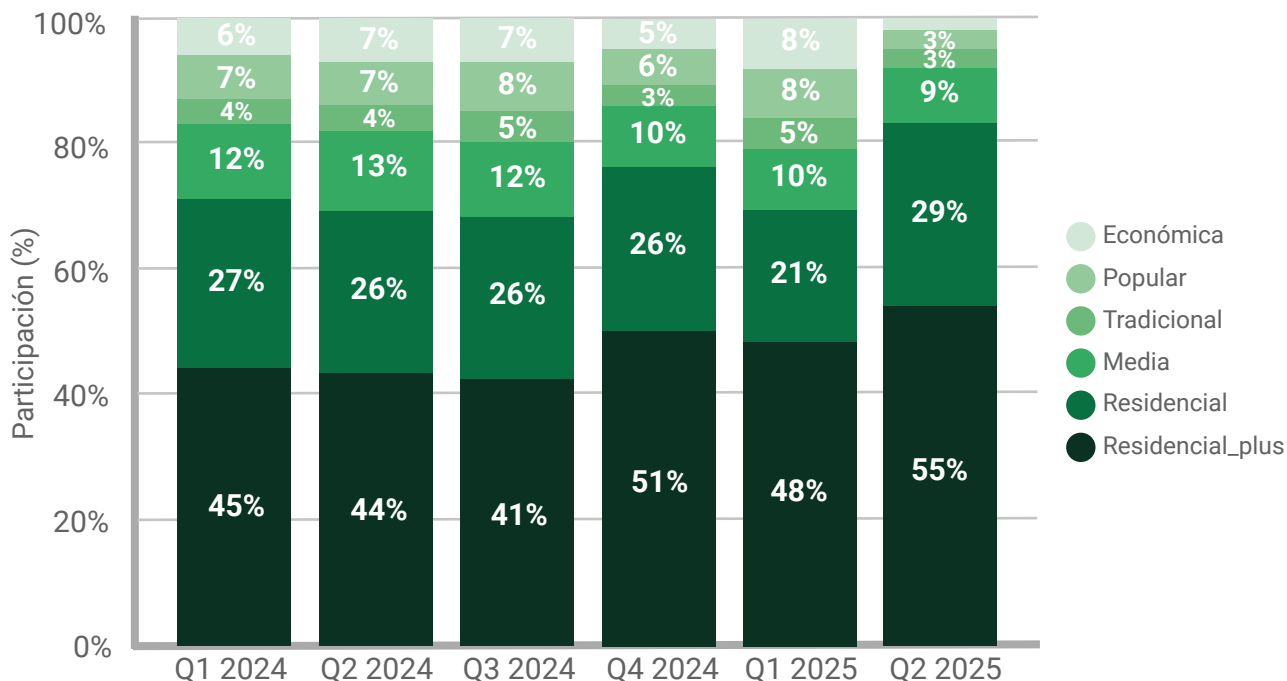
GDL

Participación por categoría GDL (Q1 2024 - Q2 2025)



MTY

Participación por categoría MTY (Q1 2024 - Q2 2025)



El análisis del inventario inmobiliario por categoría de precio en las tres principales zonas metropolitanas del país, CDMX, Guadalajara y Monterrey, revela una alta concentración de propiedades en los segmentos más elevados del mercado (Residencial y Residencial Plus), muy alineado con la creación de inventario a nivel nacional. Estos dos rangos acaparan más del 78% del total en cada ciudad, mientras que la vivienda de interés social o económico está muy ausente del inventario digital.

Este desbalance evidencia una brecha importante entre la oferta publicada y las necesidades habitacionales reales de buena parte de la población. La desconexión limita las posibilidades de acceso a una vivienda formal y plantea desafíos tanto para las políticas públicas como para el desarrollo de productos inmobiliarios más incluyentes.

CDMX: Mercado digital polarizado con escasa inclusión

- En el segundo trimestre de 2025, el 82% del inventario se concentró en los segmentos Residencial (31%) y Residencial Plus (51%).
- Solo alrededor del 18% del total correspondió a vivienda Media, Tradicional, Económica o Popular.

La capital presenta una fuerte polarización en su inventario habitacional: la predominancia de vivienda de alto valor y la baja participación de oferta para sectores medios y bajos refuerza la desconexión entre la oferta formal digitalizada y la realidad socioeconómica de gran parte de la población. Esta brecha puede intensificar la exclusión habitacional y limitar los esfuerzos por formalizar el mercado inmobiliario.

GDL: Reducción de vivienda asequible digitalizada

- En el segundo trimestre de 2025, el 78% del inventario en Guadalajara se concentró en las categorías Residencial (33%) y Residencial Plus (45%).
- La vivienda asequible (Media, Tradicional, Popular y Económica) pasó de representar el 32% del inventario el año pasado a solo el 22% este año.

El aumento de la proporción de vivienda de alto valor y la reducción de la oferta asequible podrían no solo reflejar un cambio real en el mercado, sino también una menor digitalización de inventario en segmentos medios y bajos. Esto limita su visibilidad en canales formales y refuerza la tendencia aspiracional del mercado digital tapatío, que sigue sin alinearse plenamente con la estructura de ingresos de la población.

MTY: Liderazgo del segmento premium en su inventario digital

- En el segundo trimestre de 2025, Monterrey concentró el 55% de su inventario en la categoría Residencial Plus, la proporción más alta entre las tres ciudades analizadas, seguida de Residencial con 29%.
- Las categorías Media (9%), Tradicional (3%), Popular (3%) y Económica (2%) suman apenas el 17% del total, evidenciando una participación muy reducida de vivienda más accesible.

Comparado con 2024, cuando la vivienda asequible (Media, Tradicional, Popular y Económica) representaba el 31% del inventario, la caída es significativa. Esta configuración refleja un mercado fuertemente orientado a compradores de alto poder adquisitivo, con un riesgo creciente de exclusión para perfiles jóvenes o con ingresos medios que buscan incorporarse al mercado formal de vivienda.

Hallazgos clave

Alta concentración en segmentos premium:

En CDMX, Guadalajara y Monterrey más del **78% del inventario** digital corresponde a las categorías Residencial y Residencial Plus, replicando la tendencia nacional.

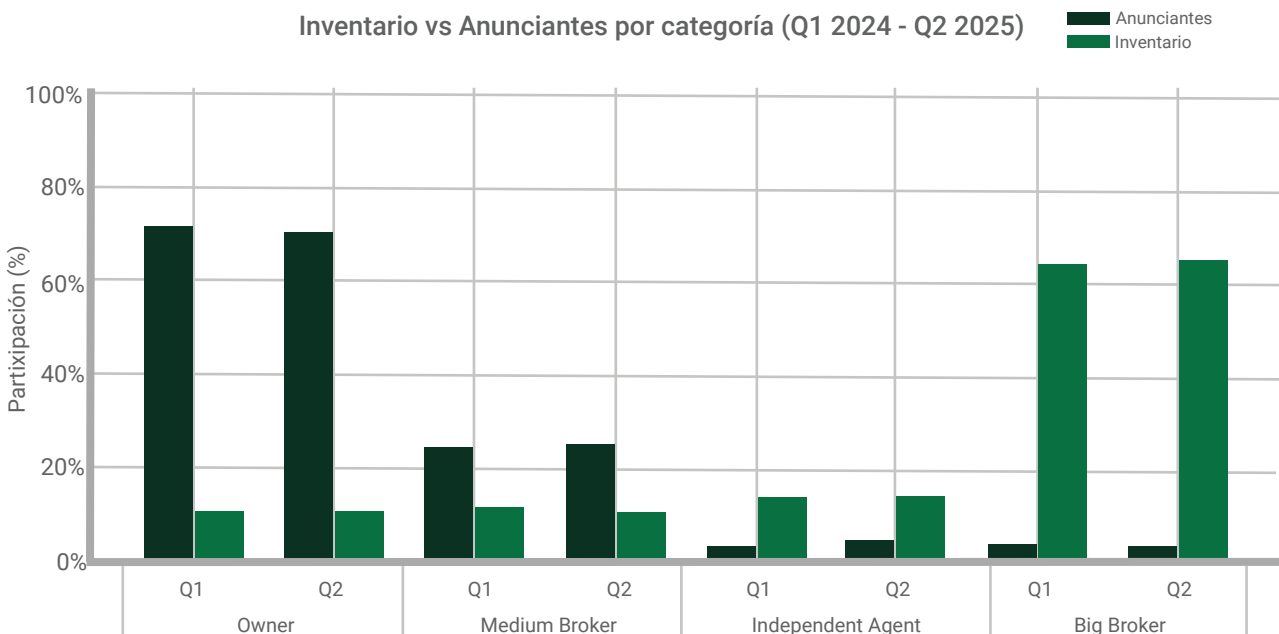
Retroceso de la vivienda asequible:

En las tres ciudades la participación de los segmentos Media, Tradicional, Popular y Económica cayó de manera importante, pasando de niveles de entre **31% y 37% en 2024** a apenas **16%-22% en 2025**.

Brecha socioeconómica creciente:

La oferta digitalizada muestra un mercado **cada vez más orientado a perfiles de alto poder adquisitivo**, mientras que los segmentos medios y bajos quedan subrepresentados, lo que limita el acceso a vivienda formal e incrementa riesgos de exclusión habitacional.

2.3 Relación entre inventario y anunciante



La distribución del inventario en Propiedades.com se mantiene fuertemente concentrada en grandes brokers, quienes concentran el 64% de las propiedades activas en el portal, pese a representar apenas el 3% de los anunciantes. En contraste, los propietarios particulares agrupan el 11% del inventario, aunque constituyen más de dos tercios de los anunciantes activos. Esta configuración confirma que el inventario profesionalizado domina la oferta activa en la plataforma.

¿Por qué ocurre esta concentración?

- **Gestión profesionalizada del inventario:**

Los grandes brokers cuentan con infraestructura, tecnología y equipos especializados que les permiten captar, administrar y publicar propiedades de manera sistemática.

- **Alianzas con desarrolladoras y propietarios institucionales:**

Este acceso a fuentes de inventario de alto volumen los coloca en ventaja frente a agentes independientes o particulares.

- **Mayor permanencia y rotación de anuncios:**

A diferencia de los particulares, los grandes brokers mantienen una presencia constante y renuevan continuamente su inventario, asegurando mayor visibilidad en el marketplace.

Hallazgos clave

- **Dominancia de los grandes brokers:**

Con solo el 3% de los anunciantes, concentran el 64% del inventario, consolidando su rol como actores principales del marketplace.

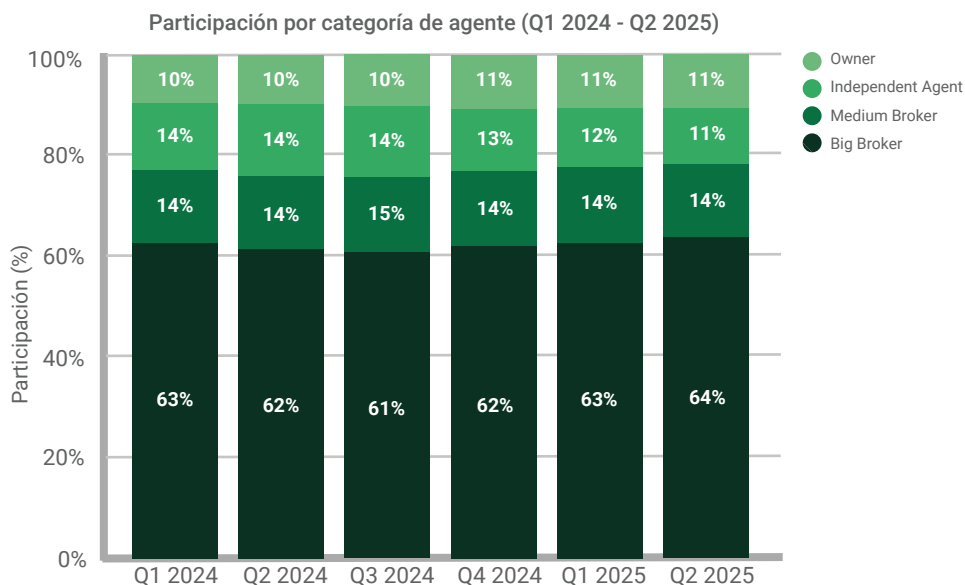
- **Agentes independientes:**

Con el 14% del inventario y apenas el 4% de los anunciantes, manejan portafolios más amplios que los propietarios o brokers medianos, confirmando su eficiencia en captación.

- **Propietarios particulares (Owners):**

Aunque representan el 68% de los anunciantes, apenas suman el 11% del inventario, lo que refleja barreras tecnológicas y limitaciones de gestión para competir en un mercado digitalizado.

2.4 Participación de inventario en el tiempo





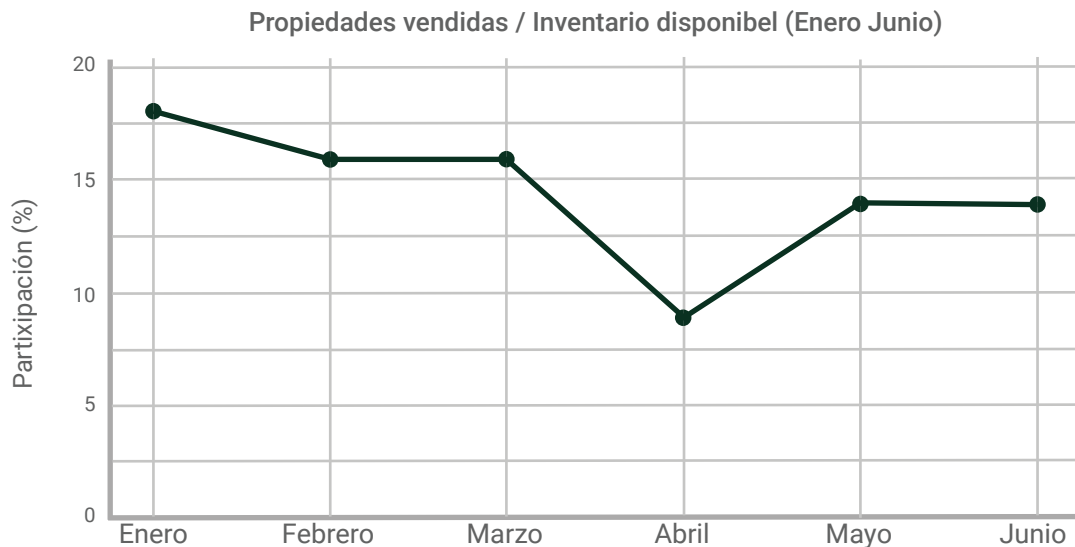
Entre el segundo trimestre de 2024 y el mismo periodo de 2025, la composición del inventario en Propiedades.com muestra un comportamiento estable en la participación por tipo de anunciante.

Los grandes brokers mantuvieron su dominio, pasando de 63% a 64% del inventario total, consolidando su papel como los principales proveedores de oferta digitalizada. Los agentes independientes permanecieron prácticamente sin cambios (14% en ambos periodos), mientras que los medium brokers redujeron su participación de 14% a 11%, evidenciando la caída más significativa. Por su parte, los propietarios particulares (owners) incrementaron ligeramente su peso en inventario, de 10% a 11%, aunque siguen siendo minoritarios frente a su alta representación como anunciantes.

Hallazgos clave

- Estabilidad con ligera concentración en big brokers:**
 Incrementan su participación en dos puntos, alcanzando el 64% del inventario.
- Medium brokers en retroceso:**
 Pierden tres puntos porcentuales, la caída más marcada en el periodo.
- Owners con leve crecimiento:**
 Suben un punto, aunque su aportación sigue siendo marginal en comparación con su peso como anunciantes.

2.5 Rotación de inventario



Durante el primer trimestre de 2025, la rotación del inventario, medida como el porcentaje de propiedades vendidas respecto al inventario disponible, mostró una tendencia descendente. Esta contracción indica que, aunque el mercado inició el año con dinamismo, se fue moderando progresivamente.

En contraste, el segundo trimestre marcó una recuperación, pues la rotación escaló a 14%. Este repunte evidencia un mayor dinamismo en la actividad inmobiliaria, probablemente impulsado por la estabilización económica, la liberación de créditos hipotecarios y un mayor apetito de compra hacia la mitad del año.

Hallazgos clave

- **Aceleración de la rotación en mayo:**

El mayor salto se dio entre abril y mayo. Este comportamiento puede estar relacionado con un aumento estacional en la demanda (post Semana Santa) o el inicio de campañas promocionales por parte de desarrolladores.

- **Estabilización en junio:**

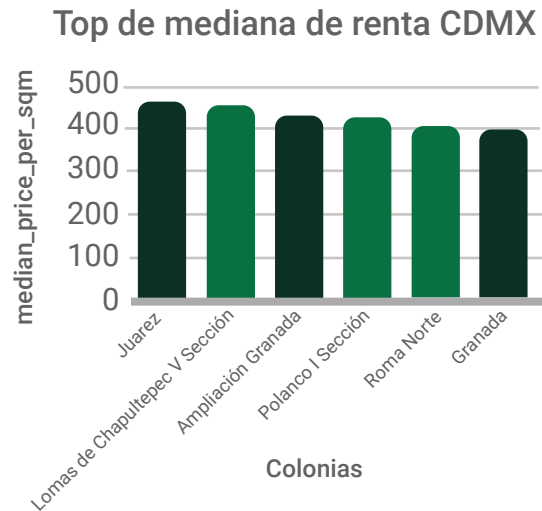
Aunque el nivel de rotación se mantuvo alto en junio, el crecimiento se desaceleró. Esto podría indicar que el mercado alcanzó un punto de equilibrio temporal entre oferta y demanda, o que las condiciones de financiamiento comenzaron a limitar nuevos cierres.

- **Comparación positiva frente a trimestres anteriores:**

En contraste con trimestres pasados (como el Q1 2025), donde la rotación parecía desacelerar, este incremento marca una recuperación notable en la velocidad de colocación, especialmente en segmentos bien posicionados o con precios competitivos.

2.6 Top colonias por mediana de renta en las principales ciudades

CDMX

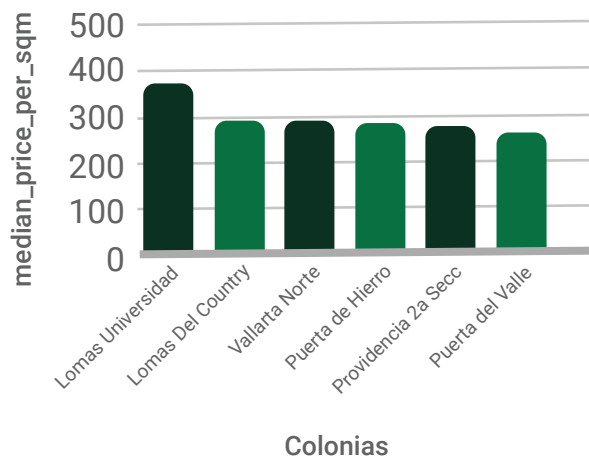


El análisis de los precios medianos por metro cuadrado en renta en la CDMX durante el segundo trimestre de 2025 confirma una fuerte concentración en colonias de perfil premium. Juárez lidera el ranking con \$454 por metro cuadrado, seguida de Lomas de Chapultepec V Sección y Ampliación Granada, ambas por encima de los \$420.

Si bien estas zonas lideran en valor por metro cuadrado, no siempre concentran las rentas más elevadas en términos absolutos. En colonias con menor costo unitario, las viviendas suelen tener superficies más amplias, lo que eleva el pago total y equilibra la competencia en el segmento de alto valor.

GDL

Top de mediana de renta Guadalajara

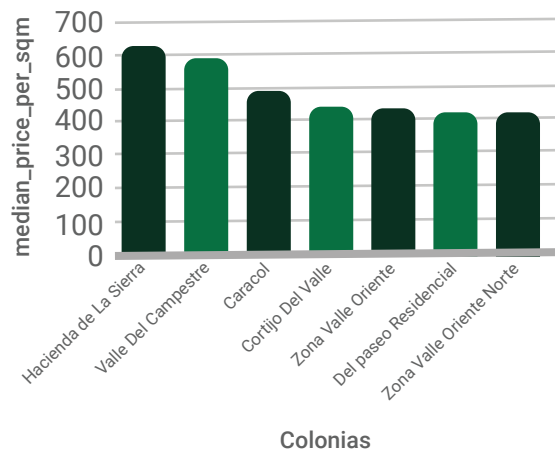


El análisis de los precios medianos por metro cuadrado en renta en Guadalajara para el segundo trimestre de 2025 muestra una clara concentración en colonias premium, con Lomas Universidad (\$415), Lomas del Country (\$324), Vallarta Norte (\$323) y Puerta de Hierro (\$318) a la cabeza. Todas estas zonas se distinguen por su ubicación estratégica, alta demanda y oferta habitacional orientada a segmentos de mayor poder adquisitivo.

En conjunto, estas colonias forman un corredor de renta alta que consolida a Guadalajara como un mercado atractivo para inversionistas que buscan rentabilidad en propiedades residenciales.

MTY

Top de mediana de renta Monterrey



En Monterrey, los precios medianos por metro cuadrado en renta para el segundo trimestre de 2025 muestran un mercado altamente concentrado en colonias premium. Hacienda de la Sierra lidera con \$627, seguida por Valle del Campestre (\$591) y Caracol (\$491). Otras zonas destacadas como Cortijo del Valle, Zona Valle Oriente y Del Paseo Residencial mantienen valores superiores a los \$425, reflejando su posición como polos residenciales de alta demanda y prestigio.

Estas ubicaciones se caracterizan por su cercanía a centros corporativos, oferta de servicios de alto nivel y una infraestructura que respalda su estatus como las zonas más exclusivas para arrendar en la ciudad.

Insights relevantes

- Predominio de colonias premium en las tres ciudades:**
 CDMX, Guadalajara y Monterrey muestran una alta concentración de zonas con precios por metro cuadrado muy por encima del promedio nacional, evidenciando mercados de renta fuertemente orientados a segmentos de alto poder adquisitivo.

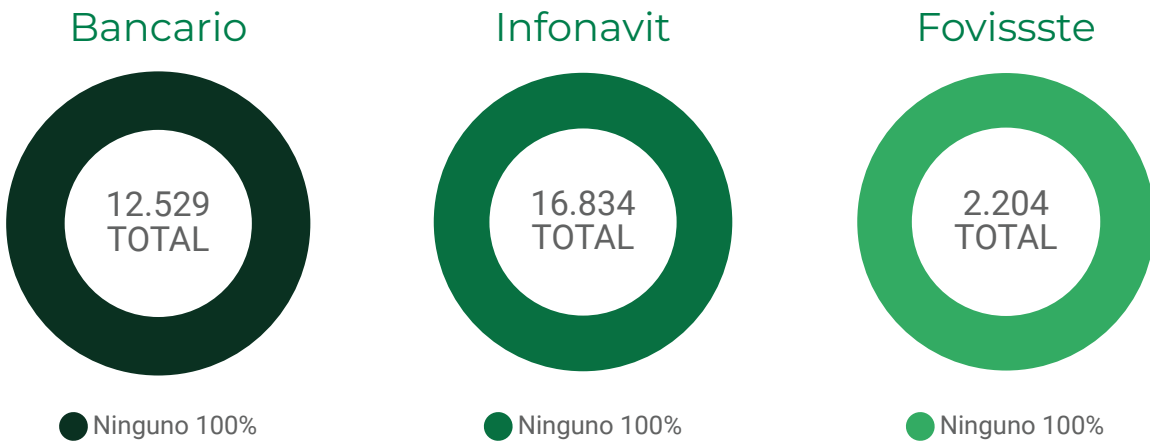
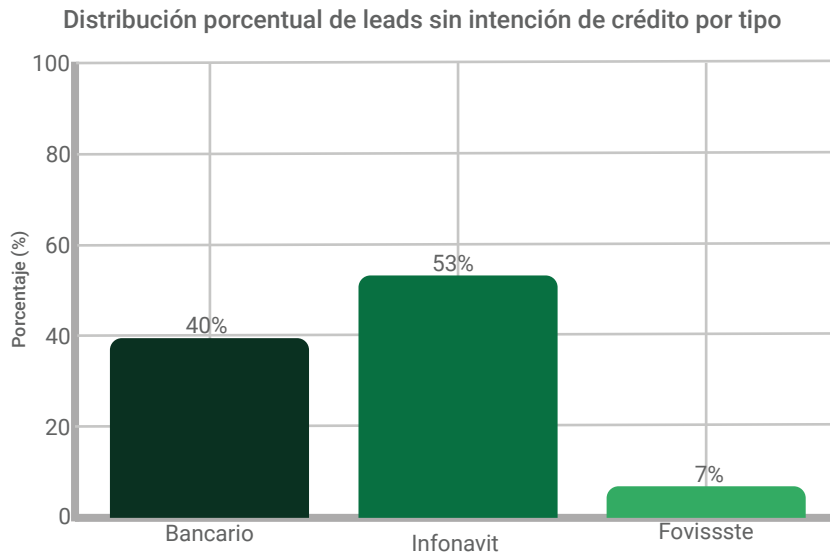
- **Monterrey lidera en precios por metro cuadrado:**
Hacienda de la Sierra alcanza los \$627, el valor más alto entre las ciudades analizadas, superando ampliamente a las colonias top de CDMX y Guadalajara.
- **Guadalajara presenta precios altos más homogéneos:**
Aunque sus valores máximos son menores que los de Monterrey, concentra un corredor de renta alta encabezado por Lomas Universidad y Puerta de Hierro, consolidándose como un mercado atractivo para la inversión residencial.
- **CDMX mantiene diversidad de zonas de alta demanda:**
Polanco, Lomas de Chapultepec, Juárez y Ampliación Granada combinan precios elevados por metro cuadrado con una ubicación estratégica y alta conectividad, consolidando su perfil premium en el mercado de renta.
- **Precio por metro cuadrado no siempre determina renta total más alta:**
En las tres ciudades, algunas colonias con precios por metro cuadrado más moderados alcanzan rentas mensuales comparables a las zonas top debido a superficies habitacionales más amplias, lo que amplía el rango de oportunidades para inversionistas y arrendatarios.



Capítulo 3: Créditos

El financiamiento habitacional en México presenta tendencias claras en la preferencia por ciertos esquemas de crédito y tipos de vivienda. Analizar cómo se distribuyen estas elecciones y cómo varían según ubicación y características del inmueble permite identificar oportunidades y retos para el mercado inmobiliario.

3.1 Intención por tipo de crédito



La distribución de la intención de crédito en México refleja un claro dominio de los esquemas públicos frente a las opciones bancarias. Durante el segundo trimestre de 2025, más de la mitad de los leads registrados mostraron preferencia por Infonavit (53%), consolidándolo como la principal vía de financiamiento habitacional en el país.

El crédito bancario mantiene una participación relevante con el 40%, impulsado por su flexibilidad y presencia en segmentos de mayor valor, mientras que Fovissste, con un 7%, conserva un nicho específico orientado a trabajadores del sector público.

Esta composición evidencia un mercado en el que la oferta de vivienda y las estrategias comerciales deben adaptarse a un perfil de demanda altamente influenciado por programas institucionales.

Hallazgos clave

- **Infonavit lidera el mercado de crédito habitacional**

Con el 53% del total de intenciones de crédito registradas durante el segundo trimestre de 2025, Infonavit reafirma su posición como el principal motor de financiamiento para la vivienda en México. Su predominio responde a su enfoque en trabajadores formales, así como a sus condiciones más accesibles frente a los productos bancarios. Este nivel de preferencia demuestra que, a pesar de las alternativas existentes, el crédito Infonavit sigue siendo percibido como la mejor opción para la mayoría de los compradores de vivienda.

- **El crédito bancario mantiene una participación relevante**

Con el 40% de las intenciones de financiamiento, el crédito bancario se mantiene como la segunda opción más utilizada, impulsado por su flexibilidad en montos y plazos, así como por la posibilidad de combinarlo con otros esquemas. Aunque existe una diferencia de 13 puntos porcentuales frente a Infonavit, el interés por este tipo de financiamiento se mantiene sólido, especialmente en segmentos residenciales y premium, donde la oferta del mercado bancario resulta más competitiva.

- **Fovissste conserva un nicho estratégico**

El 7% de las intenciones de crédito corresponden a Fovissste, lo que refleja su papel especializado como alternativa para trabajadores del sector público. Aunque su participación es menor, este esquema conserva una base de usuarios consistente gracias a sus condiciones favorables, como tasas competitivas y esquemas de adjudicación que resultan atractivos para empleados del gobierno. Esta cifra refuerza la relevancia de Fovissste como complemento dentro del ecosistema de financiamiento habitacional.

Implicaciones estratégicas

- **Optimización del inventario con enfoque en Infonavit:**

Dado que el 53% de los interesados buscan usar su crédito Infonavit, las plataformas deben priorizar filtros, etiquetas y secciones destacadas que resalten propiedades compatibles con este esquema. Esto no solo mejora la experiencia del usuario, sino que incrementa la conversión al conectar de forma más directa la oferta con la demanda real.

- **Campañas de visibilidad para créditos bancarios:**

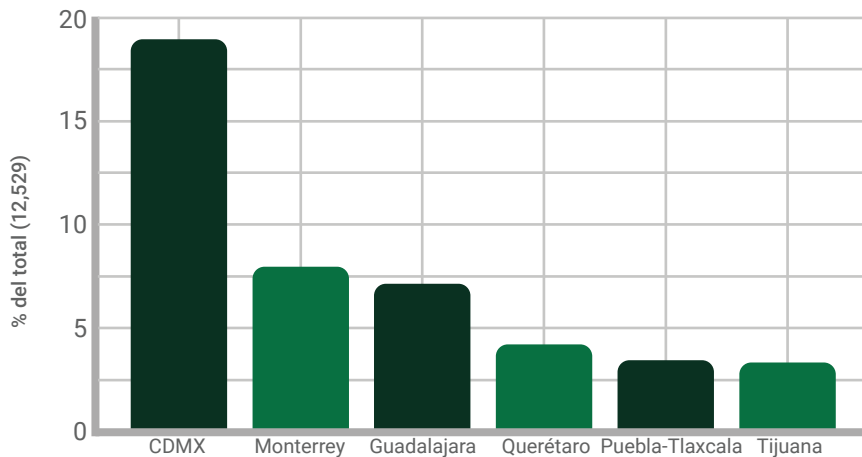
Con casi el 40% de preferencia, el crédito bancario representa una oportunidad para diseñar herramientas que faciliten simulaciones de financiamiento. Integrar contenido educativo sobre cómo acceder a este tipo de crédito podría atraer a compradores de segmentos medio-alto y premium.

- **Experiencias personalizadas para usuarios de Fovissste:**

Aunque el 7% es un nicho, las plataformas pueden captarlo mediante funcionalidades para trabajadores del sector público. Esto reforzaría la percepción, como un aliado especializado para cada perfil de comprador.

3.2 Top de ciudades con mayor número de solicitudes por tipo de crédito

3.2.1 Crédito bancario



Durante el segundo trimestre de 2025, la demanda de crédito bancario se concentró principalmente en las grandes zonas metropolitanas del país. La CDMX lideró con el 19% del total de solicitudes, seguida por Monterrey (8%) y Guadalajara (7%). Más abajo en el ranking, pero con una participación relevante, se ubican Querétaro (4%), Puebla-Tlaxcala (3%) y Tijuana (3%), reflejando el dinamismo del crédito hipotecario en mercados intermedios.

Hallazgos clave

- **CDMX: Epicentro de la colocación bancaria.**

La CDMX concentra casi una quinta parte de las solicitudes de crédito bancario, más del doble de lo registrado en Monterrey o Guadalajara. Este liderazgo responde a factores como altos valores de vivienda, mayor bancarización y una concentración de compradores con historial crediticio sólido, lo que la mantiene como el motor principal del financiamiento hipotecario formal en el país.

- **Monterrey y Guadalajara como polos regionales.**

Con el 8% y 7% de las solicitudes respectivamente, Monterrey y Guadalajara se mantienen como los mercados más robustos en el norte y occidente del país. Estos porcentajes, aunque más bajos que los de la CDMX, reflejan un alto dinamismo en el segmento residencial medio-alto y plus, donde el crédito bancario es una herramienta clave.

- **Mercados emergentes en ascenso.**

Querétaro, Puebla-Tlaxcala y Tijuana suman en conjunto más del 11% de la demanda, lo que muestra una diversificación geográfica del financiamiento bancario. Estos mercados intermedios han ganado relevancia gracias al crecimiento urbano, el auge de desarrollos habitacionales y fenómenos como el nearshoring, que impulsan la llegada de nuevos compradores.

Implicaciones estratégicas

- **La CDMX lidera en volumen y complejidad de la demanda.**

La capital concentra perfiles de compradores con mayor conocimiento del mercado hipotecario, alto poder adquisitivo y expectativas de valor agregado, lo que exige productos financieros más sofisticados y asesoría especializada.

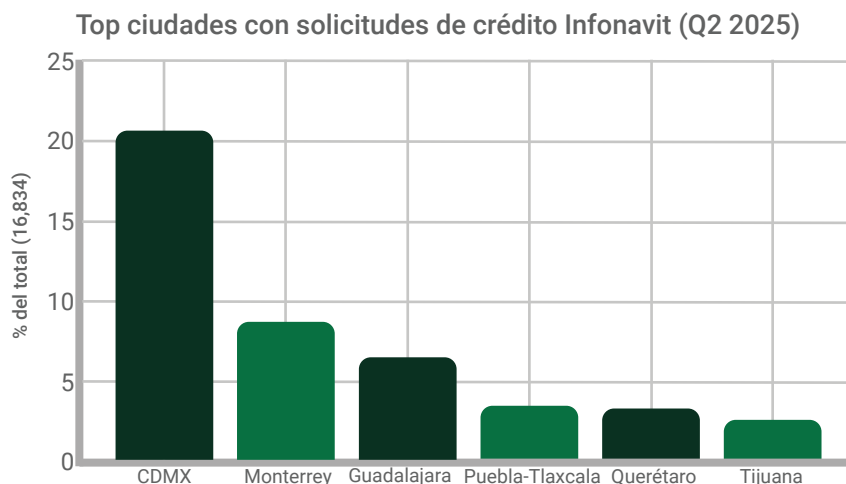
- **La diversificación regional es una oportunidad clave.**

Ciudades como Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Puebla-Tlaxcala y Tijuana están consolidando mercados sólidos que requieren estrategias personalizadas, desde campañas locales hasta simuladores de crédito adaptados al contexto económico regional.

- **La digitalización del inventario impulsa el acceso al crédito.**

Las ciudades del Top 6 comparten una fuerte presencia de desarrollos formalizados y oferta inmobiliaria digitalizada, lo que facilita la interacción entre compradores y entidades bancarias. Potenciar herramientas digitales puede acelerar la colocación de créditos.

3.2.2 Crédito Infonavit



Durante el segundo trimestre de 2025, la CDMX concentró el 21% de todas las solicitudes de crédito Infonavit, manteniéndose como el principal mercado para este tipo de financiamiento. Le siguen Monterrey (9%) y Guadalajara (7%), mientras que Puebla-Tlaxcala, Querétaro y Tijuana conforman el resto del Top 6, con participaciones que oscilan entre el 3% y 4%.

Hallazgos clave

- **CDMX domina la colocación de créditos Infonavit.**

Con más de una quinta parte de las solicitudes, la CDMX se mantiene como el epicentro de este esquema de financiamiento, impulsada por su gran mercado laboral formal, diversidad de inventario y un alto volumen de compradores en segmentos medio y popular.

- **Monterrey y Guadalajara como fuertes polos regionales.**

Las zonas metropolitanas de Monterrey (9%) y Guadalajara (7%) confirman su relevancia como mercados de alto dinamismo, donde el crédito Infonavit es una opción atractiva para empleados formales.

- **Crecimiento de ciudades intermedias.**

Puebla-Tlaxcala, Querétaro y Tijuana, con participaciones entre 3% y 4%, demuestran que los créditos Infonavit están impulsando la expansión del mercado inmobiliario en ciudades en desarrollo, favorecidas por fenómenos como el crecimiento urbano, nuevos polos industriales y migración interna.

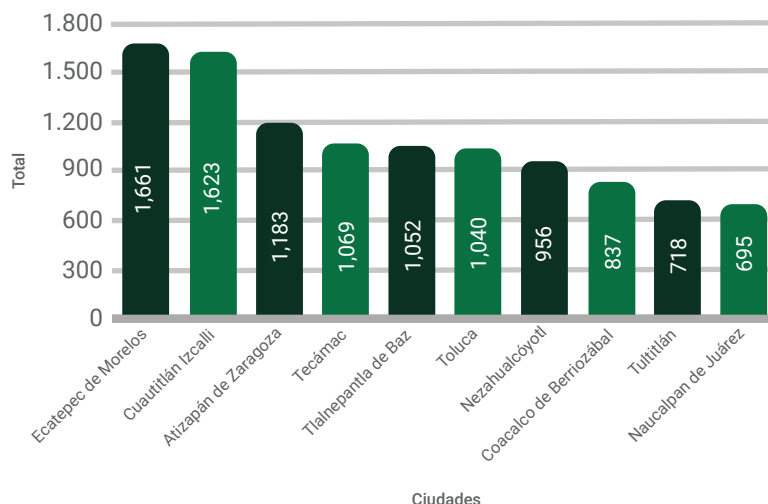
Implicaciones estratégicas

- **CDMX sigue marcando el estándar para el financiamiento Infonavit**, lo que exige reforzar la visibilidad de propiedades aptas para este esquema y diseñar contenidos que orienten a los compradores en su proceso.

- **Las zonas metropolitanas de Monterrey y Guadalajara requieren estrategias locales**, tanto de inventario como de información, para atender a perfiles jóvenes y familias que priorizan el crédito Infonavit en su compra.

- **Las ciudades intermedias representan una oportunidad de expansión**, donde se pueden desarrollar campañas educativas y herramientas digitales que faciliten la búsqueda de propiedades compatibles con este tipo de crédito.

Zonas infonavit con más demanda



El interés por adquirir vivienda a través de crédito Infonavit se concentra en municipios del Estado de México y su zona conurbada, evidenciando patrones de búsqueda alineados con alta densidad poblacional, precios accesibles y conectividad con la CDMX.

Municipios como Ecatepec, Cuautitlán Izcalli y Atizapán de Zaragoza lideran en generación de leads, lo que refleja una fuerte demanda habitacional entre trabajadores formales que buscan ejercer su derecho a la vivienda mediante esquemas de financiamiento accesibles.

Hallazgos clave

- **Dominio del Valle de México:**

8 de las 10 zonas con más leads se ubican en el Estado de México, lo que confirma que esta entidad sigue siendo el epicentro de la demanda de vivienda financiada vía Infonavit, impulsada por su cercanía con la CDMX y sus extensas zonas habitacionales.

- **Alta concentración en municipios populares:**

Ecatepec de Morelos y Cuautitlán Izcalli superan los 1,600 leads cada uno, duplicando prácticamente la demanda registrada en municipios como Tultitlán o Naucalpan. Esto sugiere que las zonas tradicionalmente consideradas como de vivienda económica y popular concentran los mayores volúmenes de intención de compra.

- **Toluca se consolida como alternativa emergente:**

Con una generación de leads similar a la de Tecámac y Tlalnepantla, la capital mexiquense destaca como una opción viable dentro del rango Infonavit, probablemente impulsada por la creciente actividad económica y nuevos desarrollos inmobiliarios en su zona metropolitana.

Implicaciones estratégicas

- **Foco comercial en zonas de alta demanda Infonavit:**

Los desarrolladores y anunciantes deben priorizar su inventario y campañas publicitarias en municipios con altos volúmenes de leads como Ecatepec, Cuautitlán y Atizapán, ya que representan mercados activos y listos para conversión.

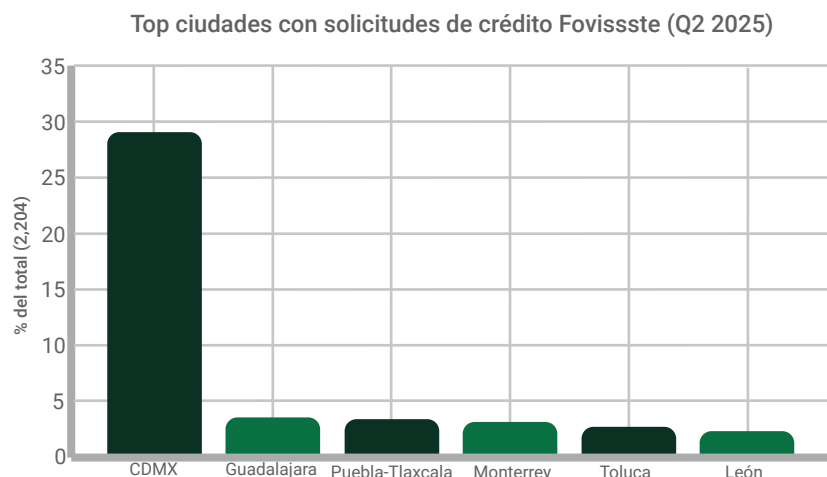
- **Urgencia de oferta formal y asequible**

La fuerte demanda en estas zonas exige una respuesta de oferta clara: vivienda formal, bien ubicada, con precios alineados al poder adquisitivo de los trabajadores formales, y compatible con esquemas Infonavit.

- **Oportunidad para alianzas con constructoras regionales**

La concentración de leads en estas zonas abre la puerta a estrategias colaborativas entre portales inmobiliarios, constructoras locales e instituciones financieras para impulsar la colocación efectiva de vivienda asequible.

3.2.3 Crédito Fovissste



Durante el segundo trimestre de 2025, se registraron 2,204 solicitudes de crédito Fovissste, de las cuales la CDMX concentró el 29%, seguida por Guadalajara (4%) y Puebla-Tlaxcala (3%). Monterrey, Toluca y León completan el Top 6 con participaciones que oscilan entre el 2% y 3%.

CDMX domina ampliamente la demanda.

La CDMX, con casi un tercio de las solicitudes, es el mercado más importante para este esquema, lo que se explica por un gran número de trabajadores del sector público, el deseo de adquirir vivienda en la capital y la diversidad de inventario disponible para este perfil de compradores.

Baja participación en ciudades secundarias.

Guadalajara, Puebla-Tlaxcala y Monterrey suman en conjunto poco más del 9%, lo que muestra que fuera de la CDMX, el uso de Fovissste se mantiene concentrado en mercados muy específicos.

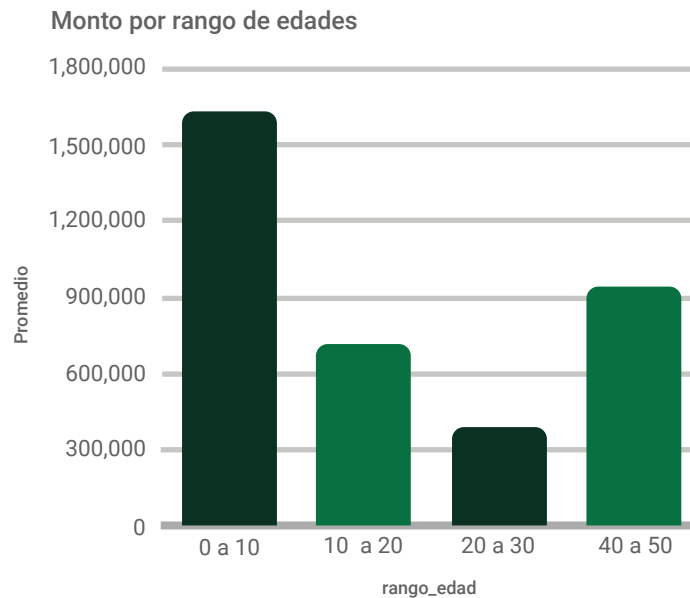
Zonas intermedias con oportunidades.

Toluca y León destacan con alrededor del 2-3% del total cada una, indicando oportunidades de crecimiento en ciudades donde el crédito para trabajadores del sector público aún tiene margen para aumentar su colocación.

Implicaciones estratégicas

- **CDMX requiere estrategias focalizadas**, destacando inventarios compatibles y asesoría personalizada para este tipo de compradores.
- **Guadalajara, Puebla-Tlaxcala y Monterrey**, aunque con menor volumen, son focos estratégicos para fortalecer la presencia del crédito Fovissste en segmentos medios.
- **El crecimiento en ciudades intermedias como Toluca y León** abre la posibilidad de desarrollar campañas educativas y herramientas digitales que orienten a los trabajadores del sector público.

3.3 Monto solicitado promedio por rango de antigüedad del inmueble



Durante el segundo trimestre de 2025, los montos de financiamiento promedio muestran una relación directa con la antigüedad del inmueble, revelando que las propiedades más nuevas o de reciente construcción tienden a tener precios más altos y, en consecuencia, requieren créditos de mayor valor. Los datos indican que los que tienen entre 0 y 10 años de antigüedad concentran los montos más elevados, con promedios cercanos a los 1.6 millones de pesos, lo que refleja el atractivo del inventario nuevo y su asociación con desarrollos en ubicaciones estratégicas y con mejores amenidades.

Por el contrario, las propiedades con antigüedad intermedia, particularmente las de entre 20 y 30 años, muestran los montos más bajos, con promedios inferiores a los 400,000 pesos. Este comportamiento podría responder a dos factores principales: la depreciación natural del inmueble con el paso del tiempo y la concentración en zonas con menor plusvalía.

Hallazgos clave

- Las propiedades nuevas dominan el monto solicitado.**
 Los inmuebles con 0 a 10 años de antigüedad presentan los montos de financiamiento más altos, lo que refleja la preferencia de los compradores por desarrollos modernos y con mayor valor de mercado.
- Caída significativa en propiedades de 20 a 30 años.**
 Este segmento concentra los montos más bajos, lo que sugiere una menor demanda o precios reducidos debido a la necesidad de remodelación, menor competitividad en ubicación o antigüedad en infraestructura.

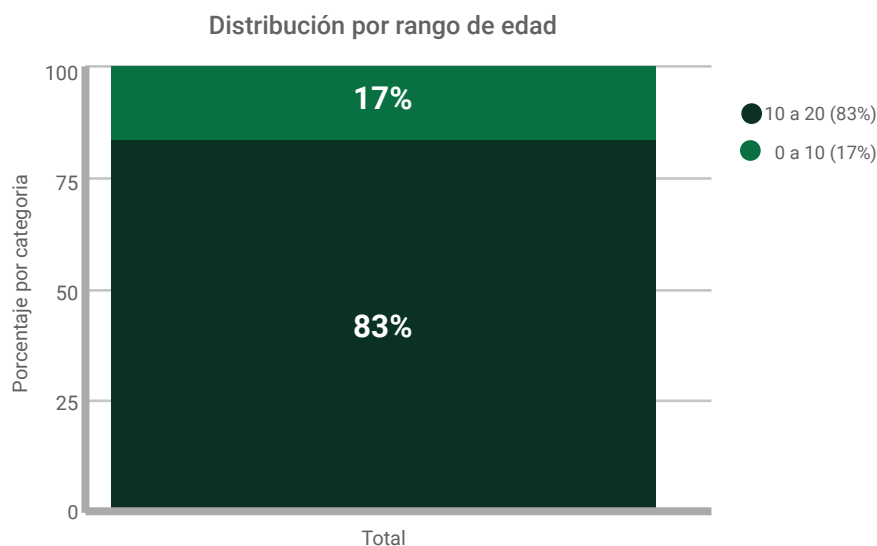
- **Las viviendas con entre 10 y 20 años de antigüedad registran un monto de financiamiento promedio intermedio.**

Esto sugiere que, aunque son percibidas como opciones funcionales y competitivas en ubicación, su valor de mercado es menor que el de los inmuebles recién construidos, lo que podría representar una oportunidad para compradores que buscan un equilibrio entre precio y calidad estructural.

Implicaciones estratégicas

- **Promover inventario nuevo** en el marketplace, destacando sus ventajas competitivas para compradores que buscan financiamientos mayores y propiedades listas para habitar.
- **Impulsar estrategias de valorización para inmuebles antiguos**, ofreciendo información sobre remodelaciones, mejoras de infraestructura o potencial de plusvalía, para atraer más demanda hacia estos segmentos.
- **Posicionar el inventario de 10 a 20 años como “mejor relación valor-precio”**.
 Este segmento intermedio puede ser clave para atraer a compradores que buscan buena ubicación y calidad a un precio menor que el de la vivienda nueva.

3.4 Volumen de solicitudes por rangos de antigüedad del inmueble



Los datos del segundo trimestre de 2025 muestran que la gran mayoría de las solicitudes de compra se concentra en viviendas con 10 a 20 años de antigüedad, que representan más de 8 de cada 10 registros (83%). Este rango domina ampliamente sobre el resto, confirmando su atractivo como punto de equilibrio entre precio, ubicación y estado de conservación.

Las propiedades más nuevas (0 a 10 años) mantienen un segundo lugar con 17% de participación, mientras que la demanda por inmuebles con más de 20 años es prácticamente marginal.

Hallazgos clave

- **Alta concentración en inmuebles de 10 a 20 años:**
Más del 80% de las solicitudes se orientan hacia propiedades con una antigüedad de entre 10 y 20 años. Esta preferencia podría estar vinculada al equilibrio entre precio, calidad estructural y elegibilidad para financiamiento, especialmente en contextos donde el valor de propiedades nuevas excede el presupuesto de muchos compradores.
- **Mínimo interés por inmuebles de más de 20 años:**
Las solicitudes para viviendas con más de 20 años de antigüedad son prácticamente inexistentes. Esto refleja una baja disposición del mercado a adquirir propiedades antiguas.
- **Retos para la colocación de inventario antiguo:**
El mercado muestra una baja disposición a adquirir propiedades con mayor antigüedad, lo que plantea desafíos significativos para su colocación. Estos inmuebles suelen requerir inversiones en remodelación, actualización de instalaciones o mejoras estructurales para competir con opciones más recientes y alinearse a las expectativas actuales de los compradores.

Implicaciones estratégicas

- **Impulsar la valorización y reconversión de inmuebles antiguos**
Dado el bajo interés por propiedades de más de 20 años, es fundamental generar incentivos —fiscales, financieros o de remodelación— que estimulen su renovación y reintegración al mercado formal, con el fin de ampliar la oferta habitable en zonas consolidadas.
- **Mejorar la calidad y completitud de los datos en los portales inmobiliarios:**
La proporción de registros sin información clara de antigüedad evidencia una necesidad urgente de estandarizar campos obligatorios para la publicación, lo cual favorecerá una mejor experiencia de usuario y mayor precisión analítica para los actores del ecosistema.
- **Ajustar productos hipotecarios a la realidad del inventario:**
Dado que gran parte de la oferta se concentra en viviendas con más de 10 años de antigüedad, las instituciones financieras deberían revisar sus condiciones de crédito y aseguramiento para alinearlas con las características reales del mercado.

Capítulo 4: Fraudes inmobiliarios

Esta dimensión aborda los riesgos derivados del fraude digital, una problemática en constante crecimiento que compromete la integridad de las transacciones y debilita la confianza en el entorno del mercado inmobiliario.

4.1 Fraude inmobiliario en México

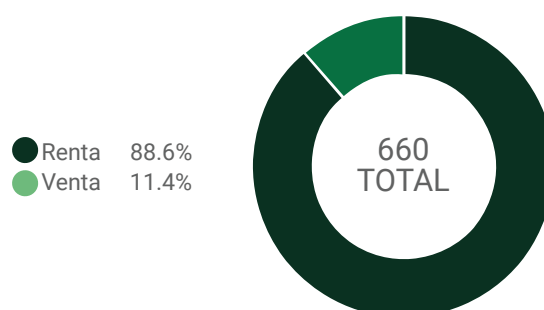
Durante el segundo trimestre de 2025 se reportaron 660 casos de fraude inmobiliario en Propiedades.com, lo que representa una disminución del 21% respecto al trimestre anterior, cuando se registraron 836 incidentes. Esta reducción marca una señal alentadora en la lucha contra el riesgo digital dentro del ecosistema inmobiliario, en un momento donde la oferta y la demanda en línea continúan en expansión.

A pesar de esta baja, el riesgo persiste: la informalidad, el anonimato y la falta de verificación siguen siendo condiciones aprovechadas por actores maliciosos, en especial en canales ajenos a las plataformas verificadas. La prevención y educación siguen siendo fundamentales para contener esta amenaza.

La disminución en los reportes de fraude durante este trimestre representa un avance importante, pero no debe interpretarse como una solución definitiva. El riesgo sigue latente, especialmente entre usuarios nuevos o con menor familiaridad digital, quienes siguen siendo los más vulnerables ante esquemas fraudulentos. Para las plataformas inmobiliarias, intermediarios profesionales y entidades financieras, el desafío se mantiene: fortalecer mecanismos de verificación, autenticación y educación.

Garantizar un ecosistema digital seguro no es solo una medida de protección, sino una condición indispensable para consolidar la confianza y sostener el crecimiento del mercado inmobiliario en línea.

4.2 Fraudes por transacción



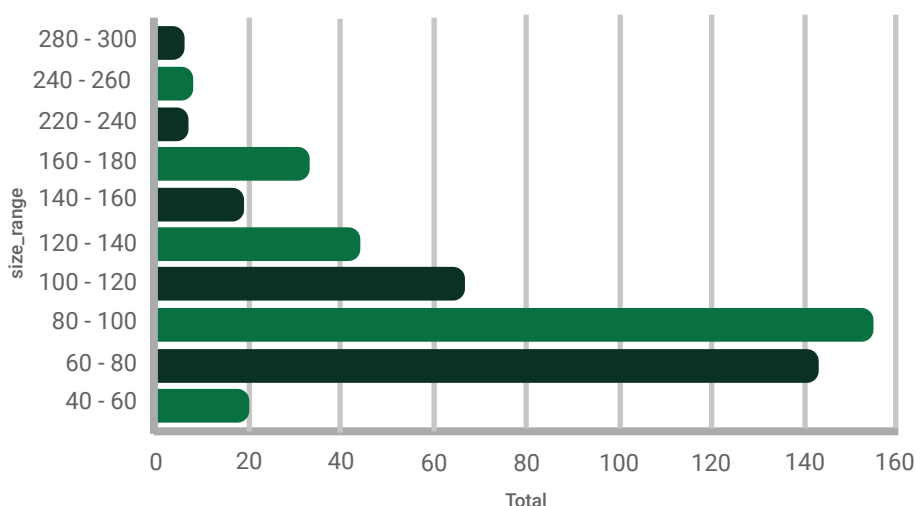
Durante el segundo trimestre de 2025, los fraudes asociados a transacciones de renta representaron el 89% del total de casos reportados, mientras que solo el 11% correspondieron a operaciones de compraventa.

La renta se confirma así como el entorno más expuesto a riesgos dentro del ecosistema inmobiliario, en gran parte debido a la urgencia de los procesos, la informalidad en canales alternos y la baja exigencia de documentación. En contraste, la compraventa, al implicar mayores montos y trámites formales, sigue siendo un terreno más protegido.

La creciente concentración del fraude en la renta revela una sofisticación de los esquemas delictivos, que se adaptan rápidamente a los hábitos digitales de los usuarios, particularmente los más jóvenes y primerizos. El aumento en esta proporción, aún con una caída general de casos, indica que los esfuerzos de detección y prevención deben enfocarse con mayor precisión en este tipo de operaciones.

Para las plataformas, reforzar los mecanismos de verificación en las publicaciones de renta y promover activamente prácticas seguras —como no entregar anticipos o exigir visitas presenciales— es fundamental. El combate al fraude en renta no solo resguarda a los usuarios, sino que es clave para sostener la confianza en el canal digital.

4.3 Tamaño de inmuebles con más fraudes reportados



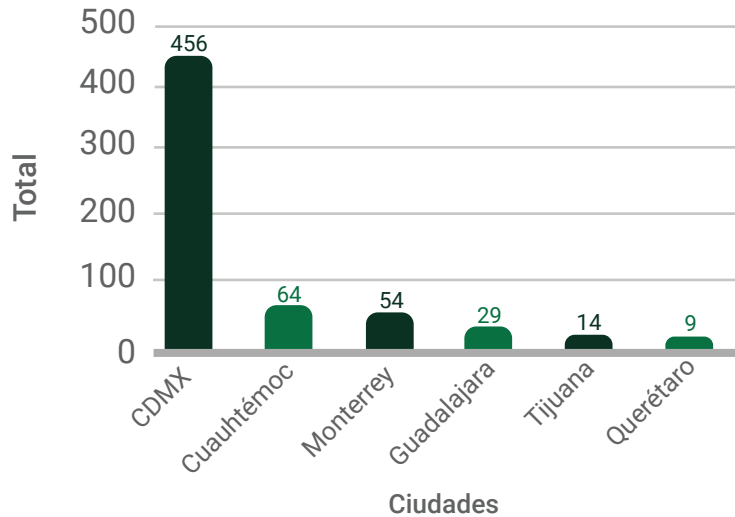
Durante el segundo trimestre de 2025, los fraudes inmobiliarios se concentraron en propiedades de entre 80 y 100 metros cuadrados (158), seguidos por las de 60 a 80 metros cuadrados (144).

En conjunto, estos dos rangos acumularon casi la mitad del total de reportes registrados en el periodo, consolidando una tendencia que ya se había observado en el trimestre anterior. Esta recurrencia confirma que los inmuebles de tamaño medio-pequeño —particularmente orientados al segmento de renta— son el blanco principal de los fraudes, ya que combinan alta demanda con menor rigor documental y mayor informalidad en la negociación.

En comparación con el primer trimestre, los inmuebles mayores a 160 metros cuadrados mantienen una baja incidencia, lo que sugiere que los esquemas fraudulentos se concentran en unidades más accesibles y de rotación rápida.

Este patrón refuerza la necesidad de implementar verificaciones más rigurosas en listados de vivienda media y pequeña.

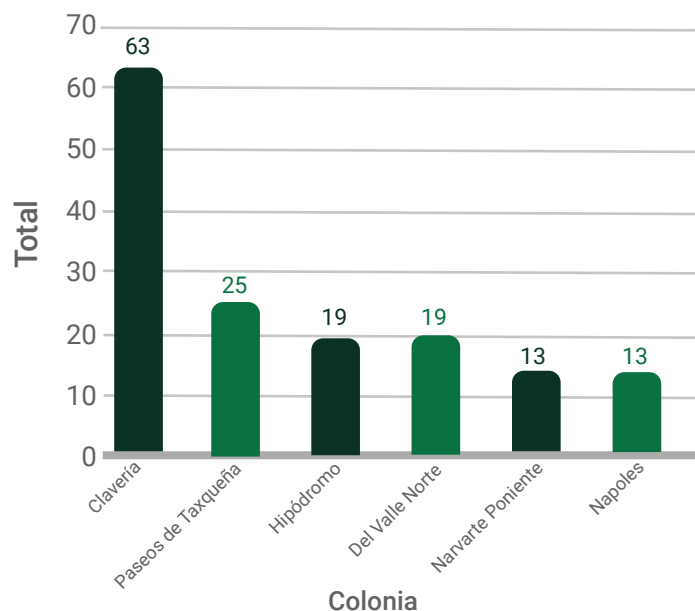
4.4 Ciudades con más fraudes reportados



Durante el segundo trimestre de 2025, la CDMX concentró la mayor cantidad de fraudes inmobiliarios reportados en la plataforma, con 456 casos, lo que la posiciona como el principal foco de riesgo a nivel nacional y muy por encima del resto de las ciudades. Monterrey (54 casos) y Guadalajara (29) le siguen a distancia, reflejando que el fenómeno se concentra principalmente en grandes mercados urbanos con alta actividad inmobiliaria digital.

Tijuana (14 casos) y Querétaro (9) completan el top, con una incidencia menor pero significativa dentro de sus mercados locales. Este patrón sugiere que las ciudades con alta rotación de oferta y fuerte demanda —especialmente en renta— son más vulnerables a operaciones fraudulentas, ya sea por la presión de cierre rápido, la escasez de opciones disponibles o la operación de redes que replican anuncios falsos en múltiples portales.

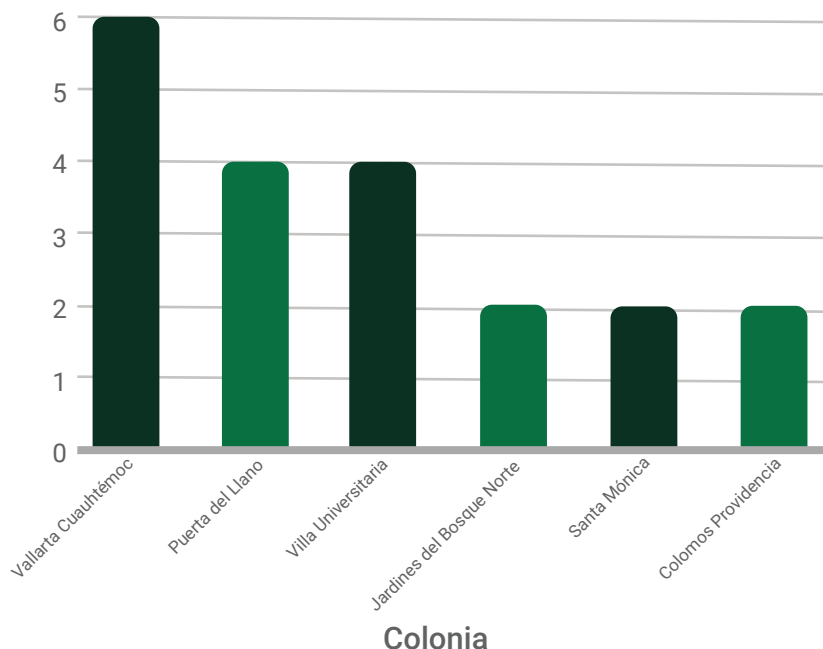
4.5 Colonias de la CDMX con más fraudes



Durante el segundo trimestre de 2025, la colonia Clavería encabezó la lista de puntos de riesgo de fraude inmobiliario en la CDMX, con 63 reportes, más del doble que Paseos de Taxqueña (25 casos). Este resultado llama la atención porque Clavería no es una de las zonas más cotizadas de la ciudad, lo que sugiere que los fraudes también se concentran en colonias donde los controles suelen ser más laxos y la rotación de inquilinos más frecuente.

En el resto del ranking aparecen colonias como Hipódromo y Del Valle Norte (19 reportes cada una), así como Narvarte Poniente y Nápoles (13 cada una), todas con alta demanda y fuerte exposición digital. Este patrón confirma que el fraude inmobiliario no se limita a zonas premium: también afecta a mercados tradicionales y mixtos, impulsado por factores como la urgencia de cierre, la alta rotación de oferta y la facilidad con la que se replican anuncios falsos en entornos digitales.

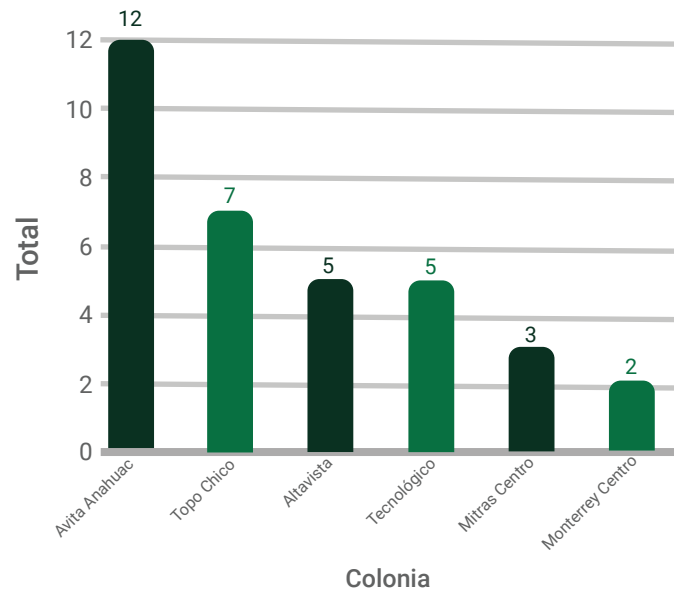
4.6 Colonias de GDL con más fraudes



Durante el segundo trimestre de 2025, la colonia Vallarta Cuauhtémoc en Guadalajara encabezó la lista de zonas con más fraudes reportados en la capital jalisciense, por lo tanto, es un punto de atención para el mercado local. Le siguen Puerta del Llano y Villa Universitaria, ambas en Zapopan, con cuatro reportes cada una, lo que sugiere que la actividad fraudulenta no se concentra únicamente en la capital, sino que también impacta zonas metropolitanas con alta demanda de renta y compraventa.

En un segundo bloque aparecen Jardines del Bosque Norte, Santa Mónica y Colomos Providencia. La diversidad de perfiles en estas colonias evidencia que el riesgo de fraude en Guadalajara y su área metropolitana no responde únicamente al nivel socioeconómico, sino a factores como la rotación de inquilinos, la exposición digital de la oferta y la oportunidad percibida por actores maliciosos.

4.7 Colonias de MTY con más fraudes



En Monterrey, la colonia Avita Anáhuac encabezó el listado de fraudes inmobiliarios durante el segundo trimestre de 2025, con 12 casos, duplicando la incidencia del segundo lugar. Le siguieron Topo Chico, Altavista y Tecnológico, con entre 5 y 7 reportes cada una.

La presencia de colonias céntricas, zonas estudiantiles y áreas periféricas dentro del ranking refleja que el fraude no se limita a un perfil urbano específico. Este patrón refuerza la necesidad de reforzar la verificación de anuncios y la educación digital de los usuarios, especialmente en operaciones de renta, donde la urgencia por cerrar tratos aumenta la vulnerabilidad.

Conclusiones

Capítulo 1 – Gentrificación CDMX

- La colonia Juárez registró uno de los mayores encarecimientos de la vivienda pues, en la última década, el precio por metro cuadrado pasó de poco más de \$30,000 a más de \$87,000.
- La colonia Roma, en renta, presentó una oferta que osciló entre 320 y 4,000 unidades en la última década. Pero su demanda tuvo picos muy marcados, como el registrado en 2024 con más de 11,000 solicitudes.
- En Ampliación Granada, la oferta alcanzó un punto de equilibrio con la demanda en 2024. Aunque en 2025 el interés disminuyó ligeramente, se mantiene elevado, consolidando a la colonia como una de las zonas con mayor potencial de plusvalía en el mercado de renta.
- En la última década, Cuauhtémoc confirmó su proceso de gentrificación: el precio de venta por metro cuadrado subió más de 80%. Santa María la Ribera aumentó su valor +140% y San Rafael creció +180%, evidenciando una presión sostenida en el mercado habitacional de la zona.
- En cuanto a las zonas de contención, aquellas que reciben el impacto de los desplazamientos causados por la gentrificación, algunas presentaron importantes aumentos de la mediana de renta por metro cuadrado: Doctores (\$130 a \$280) y Anáhuac (\$190 a \$320).

Capítulo 2 – Dinámica del Inventario Residencial

- En Propiedades.com, el inventario nacional sigue concentrado en segmentos de alto valor. En Q1 2025, el 60% del nuevo inventario correspondió a Residencial Plus (29%) y Residencial (31%). Para Q2, estas categorías crecieron hasta 76% del total (Residencial Plus 40% y Residencial 36%), consolidándose como los principales motores de la oferta digital.
- En ambos trimestres de 2025, más del 60% del inventario digital se concentró en Big Brokers, mientras que los propietarios directos apenas rondaron el 11%, confirmando la dominancia sostenida de los grandes intermediarios en el mercado.
- La rotación de inventario bajó de 18% en el Q1 a 14% en Q2, lo que indica menor dinamismo en la absorción de propiedades respecto al inicio del año.
- Monterrey concentra las rentas más altas del país: Hacienda de la Sierra alcanzó \$627/m², superando a todas las colonias premium de CDMX y Guadalajara, lo que posiciona a la ciudad como el mercado con mayor presión en precios de arrendamiento residencial.

- CDMX mantiene liderazgo en oferta premium diversificada: Juárez, Lomas de Chapultepec y Ampliación Granada superan los \$420/m² en renta. Y Guadalajara muestra una clara concentración en colonias premium, con Lomas Universidad (\$415), Lomas del Country (\$324), Vallarta Norte (\$323) y Puerta de Hierro (\$318) encabezan el top de colonias por mediana de renta.

Capítulo 3 – Créditos

- Infonavit lidera la intención de crédito (53%), seguido por la banca (40%) y Fovissste (7%), reflejando la importancia de esquemas institucionales en el financiamiento habitacional.
- En el segundo trimestre de 2025, la mayor parte de la demanda de crédito bancario se concentró en las principales zonas metropolitanas del país. La CDMX encabezó con el 19% de las solicitudes, mientras que Monterrey y Guadalajara alcanzaron 8% y 7%, respectivamente. En un segundo grupo destacan Querétaro (4%), Puebla-Tlaxcala (3%) y Tijuana (3%), lo que evidencia el creciente dinamismo del financiamiento hipotecario en mercados intermedios.
- La demanda de vivienda con crédito Infonavit se concentra en el Estado de México, donde municipios como Ecatepec, Cuautitlán Izcalli y Atizapán de Zaragoza lideran en generación de leads. Este patrón confirma que la cercanía con la CDMX, los precios accesibles y la alta densidad poblacional consolidan al Valle de México como epicentro del mercado Infonavit, con oportunidades emergentes en zonas como Toluca.
- Las viviendas nuevas concentran los montos de financiamiento más altos. Las que tienen entre 0 y 10 años de antigüedad concentran los montos más elevados, con promedios cercanos a los 1.6 millones de pesos, lo que demuestra su asociación con ubicaciones estratégicas y mejores amenidades.
- La mayoría de las solicitudes de compra se concentran en propiedades de 10 a 20 años, lo que evidencia la preferencia por este rango de antigüedad como equilibrio entre precio y calidad.

Capítulo 4 – Fraudes inmobiliarios

- Los fraudes reportados en Propiedades.com bajaron 21% en el segundo trimestre del 2025 (de 836 a 660 casos), aunque la renta concentra el 89% de los incidentes.
- CDMX es el principal foco de riesgo, con 456 casos, muy por encima de otras ciudades. Y Clavería es la colonia con más de 60 reportes en Q2 2025, pese a no ser de alto perfil. El fenómeno también afecta a zonas de alta demanda como Del Valle, Narvarte o Nápoles, confirmando que la exposición digital y la rotación de oferta son los principales detonantes de estos esquemas.

- En Guadalajara, Vallarta Cuauhtémoc lideró en Q2 2025 como la colonia con más reportes de fraude, seguida por zonas de Zapopan como Puerta del Llano y Villa Universitaria.
- En Monterrey, Avita Anáhuac destacó en Q2 2025 como el principal foco de fraude inmobiliario con 12 casos, el doble que otras colonias como Topo Chico, Altavista y Tecnológico. Este patrón confirma que la actividad fraudulenta se concentra en zonas específicas, aunque también afecta diversos perfiles urbanos de la ciudad.
- La informalidad y la falta de verificación siguen siendo los principales facilitadores del fraude, lo que refuerza la necesidad de fortalecer los mecanismos de autenticación y la educación digital.

Radiografía del **2T 2025** Mercado Inmobiliario