

Marzo 2026

TESEO
Data Lab

A
DatAlpine

¿PUEDE LA INSEGURIDAD REDISTRIBUIR EL **CAPITAL** **INMOBILIARIO** EN MÉXICO?

*Análisis estratégico del riesgo
y la resiliencia del mercado*



1. INTRODUCCIÓN:

La Inseguridad como Factor Estructural en el Mercado Inmobiliario Mexicano

El mercado inmobiliario en México, un pilar fundamental de la economía nacional, se encuentra en un proceso de reconfiguración profunda, donde la inseguridad ha trascendido de ser un riesgo coyuntural a un **factor estructural** que redefine las dinámicas de inversión y desarrollo. Los eventos de **febrero de 2026**, desencadenados por el abatimiento de **Nemesio Rubén Oseguera Cervantes, alias "El Mencho"**, líder del Cártel Jalisco Nueva

Generación (CJNG), ilustran la capacidad del crimen organizado para generar **shocks sistémicos** con repercusiones directas en la percepción de riesgo, la liquidez del mercado y la distribución geográfica del capital inmobiliario.

La inseguridad no elimina mercados, sino que los **redistribuye**, generando nuevas oportunidades y desafíos que requieren un enfoque estratégico basado en datos.

2. ANÁLISIS ESTADÍSTICO:

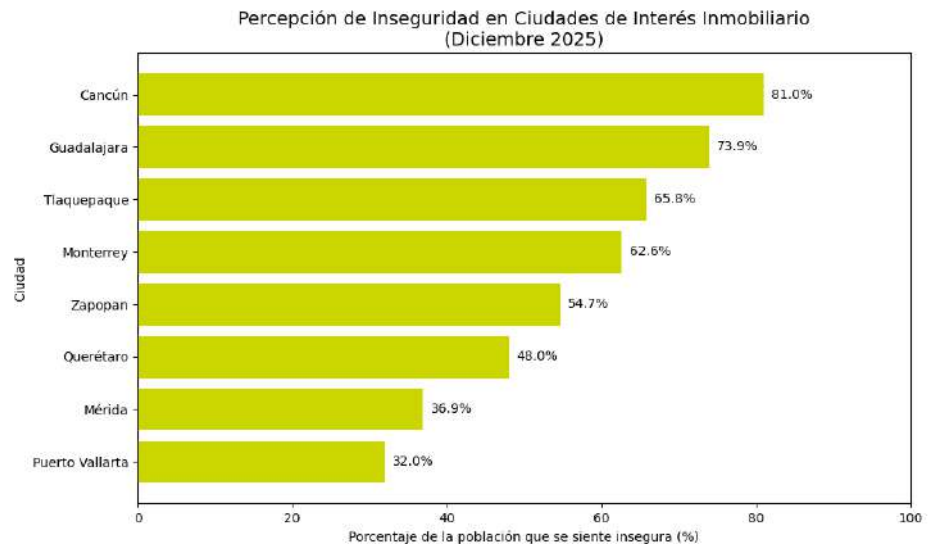
Percepción de Inseguridad

De acuerdo con los datos más recientes del INEGI (ENSU, enero 2026), a nivel nacional, el 63.8% de la población de 18 años y más considera que vivir en su ciudad es inseguro. Esta percepción

presenta una brecha de género significativa, siendo las mujeres (69.4%) quienes reportan un mayor sentimiento de inseguridad en comparación con los hombres (57.1%)

Percepción en Ciudades de Interés Inmobiliario

La percepción de inseguridad varía drásticamente entre regiones, lo que influye de manera directa en la plusvalía y la tasa de absorción de los proyectos inmobiliarios. Mientras que ciudades como Mérida se consolidan como refugios de inversión, otros destinos turísticos enfrentan retos crecientes.



En **Cancún**, con una percepción de inseguridad del 81.0%, el mercado enfrenta un entorno de **riesgo turístico**, caracterizado por alta volatilidad en rentas vacacionales y decisiones de inversión más especulativas, especialmente en segmentos dependientes del flujo internacional.

Por su parte, **Guadalajara** registra 73.9%, reflejando una **presión urbana significativa**. Aunque mantiene dinamismo económico, los nuevos desarrollos deben integrar estrategias de diferenciación, seguridad privada y propuestas de valor más sólidas.

En contraste, **Zapopan**, con 54.7%, mantiene un posicionamiento fuerte en el **segmento residencial de lujo**. Si bien el mercado continúa siendo resiliente, se observa mayor cautela por parte de compradores de alto perfil, priorizando ubicaciones consolidadas y desarrollos con amenidades integrales.

Querétaro, con 48.0%, se consolida como un polo de **crecimiento industrial y nearshoring**, atrayendo ejecutivos y talento especializado. La percepción relativamente moderada fortalece su atractivo para vivienda vertical y desarrollos orientados a renta ejecutiva.

Finalmente, **Mérida** destaca con 36.9%, posicionándose como un auténtico **refugio de inversión**. Su baja percepción de inseguridad impulsa una demanda sostenida, crecimiento constante en plusvalía y una narrativa de estabilidad que atrae tanto a inversionistas nacionales como internacionales.

3. ANÁLISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO GENERAL Y REGIONAL DE LA INSEGURIDAD

En **2024**, el costo económico de la violencia en México fue de **4.5 billones de pesos**, equivalente al **18% del PIB nacional** (Índice de Paz México 2025).

La inseguridad genera:

- **Mayor gasto en seguridad privada**
- **Disrupciones en cadenas de suministro**
- **Distorsión de mercados locales**

Regiones estratégicas para la economía mexicana, como Jalisco, Guanajuato, Michoacán y Tamaulipas, que en conjunto representan aproximadamente una sexta parte del PIB nacional, se encuentran bajo una presión considerable debido a la actividad criminal. La extorsión y el robo en carreteras son delitos que impactan directamente las decisiones de

inversión de pequeños y medianos empresarios, encareciendo la distribución y modificando la localización de empresas.

La siguiente tabla ilustra el impacto regional de la inseguridad en el PIB y el sector inmobiliario:

Estado	PIB Bajo Presión (Billones MXN)	Impacto Principal del Crimen	Riesgo Inmobiliario Específico
Jalisco	2.5	Bloqueos, enfrentamientos en zonas turísticas y logísticas.	Desvalorización en Puerto Vallarta y Chapala, afectación a la inversión extranjera.



Guana-juato	1.2	Extorsión, robo de combustible y en corredores industriales.	Freno a desarrollos residenciales para ejecutivos, aumento de costos de construcción.
Micho-acán	0.9	Control territorial, "cobro de piso" en agroindustria.	Abandono de propiedades rurales y residenciales, dificultad para nuevos proyectos.
Tama-ulipas	0.9	Inseguridad fronteriza, robo a transporte de carga.	Caída en la demanda de naves industriales y propiedades comerciales.

4. SHOCK TEMPORAL VS. TENDENCIA SISTÉMICA

La violencia asociada al crimen organizado en México presenta un riesgo multifacético para el sector inmobiliario, que puede categorizarse como sigue:

- **Riesgo Reputacional:** Deterioro de la imagen de destinos turísticos y de inversión; menor interés de compradores e inversionistas extranjeros.
- **Riesgo Financiero:** Aumento de costos de seguridad, posible desvalorización de activos y reducción de demanda.
- **Riesgo Operacional:** Bloqueos carreteros, extorsiones y la interrupción de servicios afectan la cadena de suministro de la construcción y la operación de propiedades.
- **Riesgo Jurídico:** Riesgo de fraudes inmobiliarios y lavado de dinero.

Los eventos de febrero de 2026 representan un **shock temporal** de alta intensidad, caracterizado por una **pausa transaccional** inmediata y una retracción de la actividad económica. Sin embargo, la recurrencia de estos episodios en diversas regiones sugiere una **tendencia sistémica** de la inseguridad como un factor constante en la ecuación de riesgo-retorno del mercado inmobiliario mexicano.

El marco temporal del impacto suele seguir un patrón de **evento** → **pausa** → **ajuste** → **recuperación o deterioro**, dependiendo de la resiliencia del mercado local y la efectividad de las medidas de contención.

5. PERCEPCIÓN VS. IMPACTO REAL:

Variables Inmobiliarias Clave

Es crucial diferenciar entre la **percepción mediática** de la inseguridad y su **impacto económico medible** en el sector inmobiliario. Si bien las alertas de viaje y las noticias de violencia generan una alarma generalizada, el análisis debe centrarse en variables cuantitativas



Absorción de Propiedades

Un shock suele provocar:

- Pausa en la absorción
- Mayor inventario disponible
- Retraso en tiempos de cierre



Rentas Vacacionales

Cancelaciones en Airbnb o VRBO reflejan impacto inmediato en turismo.

Se observa:

- Caída en **tasa de ocupación**
- Disminución en **ADR (tarifa promedio diaria)**



Lead Velocity

Tras eventos de inseguridad:

- Fuerte reducción de leads de EE.UU. y Canadá
- Afectación directa al pipeline de ventas futuras



Ajustes de Precios vs. Pausa Transaccional

El ajuste típico no es una caída abrupta de precios, sino:

- Retiro temporal de compradores
- Aumento del tiempo de comercialización
- Mayor descuento negociado para cerrar operaciones



Comportamiento de la Inversión Extranjera

La IED inmobiliaria es altamente sensible a:

- Alertas de viaje
- Incertidumbre jurídica
- Percepción de estabilidad institucional

6. IMPACTO DE LA INSEGURIDAD POR SEGMENTO INMOBILIARIO

La percepción de inseguridad no afecta de la misma manera a todos los segmentos del mercado inmobiliario. Su impacto depende del tipo de comprador, de sus objetivos y de los factores que consideran más importantes al tomar decisiones. Para ofrecer una visión clara, podemos dividir los segmentos en tres grandes tipos:

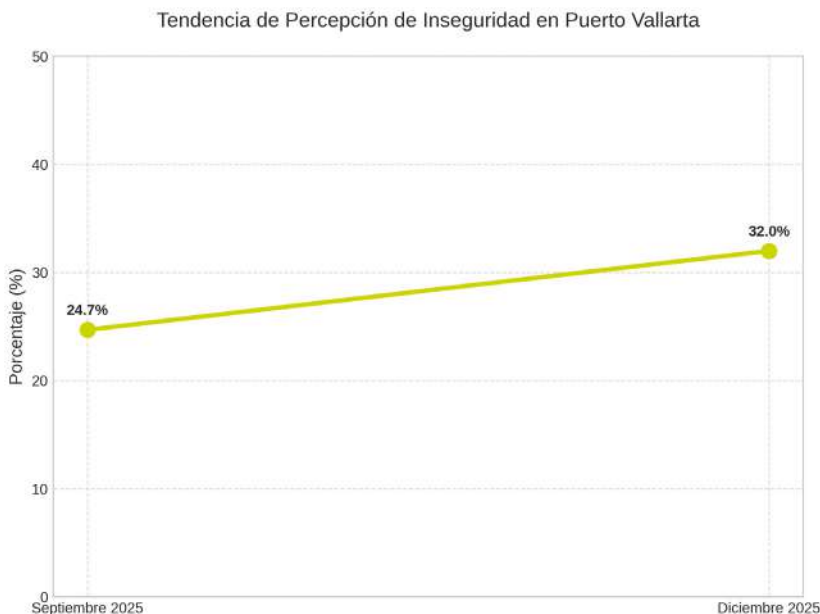
Diferencias según el tipo de comprador

Segmento Inmobiliario	Sensibilidad a la Percepción de Inseguridad	Factores que determinan la decisión
Residencial Turístico	Muy Alta	Depende del flujo de turistas y la demanda de renta vacacional
Residencial Local	Media	Depende del empleo, salarios y calidad de vida local
Comercial	Media	Depende del consumo de clientes locales y visitantes

- **Compradores que buscan vivienda para habitar:** Priorizarán la seguridad, la tranquilidad del entorno y la calidad de vida general. Para ellos, la percepción de inseguridad es un factor determinante que puede hacer que descarten zonas completas, incluso si los precios son competitivos.
- **Inversionistas que buscan rendimiento:** Su principal preocupación es la **rentabilidad del activo y la demanda de arrendamiento o reventa**. La inseguridad influye, pero no necesariamente descarta la inversión si se espera un flujo de ingresos estable y alto, como ocurre en zonas turísticas o con alta demanda de renta ejecutiva.

7. PUERTO VALLARTA, ENTRE EL SHOCK Y LA RESILIENCIA

Puerto Vallarta ha sido históricamente uno de los destinos más seguros de México. Sin embargo, los datos del INEGI ya mostraban una tendencia al alza en la percepción de inseguridad incluso antes de los eventos de febrero de 2026. Entre septiembre y diciembre de 2025, la percepción de inseguridad en el puerto aumentó del 24.7% al 32.0%



En febrero de 2026, la ciudad se ubicó en el **epicentro de la crisis en Jalisco**. Fue la más afectada del estado, con **más de 200 vehículos calcinados** y **50 comercios incendiados**, lo que provocó una **parálisis total de servicios por más de 48 horas**. El impacto inmediato fue un **shock transaccional de corto plazo**, reflejado en cancelaciones de vuelos y en la retracción temporal de turistas y residentes extranjeros.

El riesgo central no es solo el evento aislado, sino la **posible repetición sistemática**, que podría derivar en un “efecto Acapulco”: deterioro progresivo de la percepción y desvalorización estructural del destino.

Aun así, el mercado inmobiliario mexicano ha mostrado **resiliencia histórica**. En Puerto Vallarta, la rápida intervención federal (incluido el arribo de la Armada de México) y la cohesión de la comunidad local y de expatriados sugieren capacidad de contención y recuperación.

El shock inicial es severo, pero la recuperación puede ser relativamente rápida si no existe una escalada sostenida de violencia. La variable crítica es la **restauración de estabilidad y confianza**, apoyada en la fortaleza estructural y la diversificación regional del mercado inmobiliario mexicano.

Violencia Focalizada vs. Deterioro Estructural

Para evaluar si Puerto Vallarta enfrenta un riesgo estructural de desvalorización o un shock reputacional transitorio, es necesario diferenciar entre **violencia focalizada** y **violencia sistémica contra civiles y actividad económica**.

Cuando los eventos son **visibles pero no recurrentes**, la evidencia del mercado inmobiliario mexicano muestra que:

- No hay correcciones estructurales de precio
- El impacto es principalmente transaccional
- El ajuste suele ser temporal

Se manifiesta como:

- Pausa en operaciones
- Mayor tiempo de cierre
- Mayor negociación entre precio listado y precio final

El llamado “efecto Acapulco” ocurre solo cuando coinciden:

- Violencia persistente
- Deterioro institucional prolongado
- Pérdida de conectividad turística

Estas condiciones **no se replican actualmente en Puerto Vallarta**.

Para Puerto Vallarta en 2026 es **reputacional y transaccional**, no estructural, siempre que no se observe una repetición sistemática de eventos de alta disrupción.



8. ESTRATEGIAS DE MITIGACIÓN Y OPORTUNIDADES EN UN ENTORNO RECONFIGURADO

La gestión del riesgo inmobiliario en contextos de inseguridad no debe entenderse como una reacción defensiva, sino como un **proceso activo y anticipatorio**. La experiencia de mercados comparables sugiere que las estrategias más efectivas se estructuran en tres niveles secuenciales:

Nivel 1:



Estrategia de Portafolio

Enfocada en la estructura del riesgo agregado:

- Diversificación geográfica **y por tipo de activo** (industrial, vivienda en renta, turístico, médico).
- Balance entre activos sensibles a percepción y activos respaldados por fundamentos económicos.
- Menor concentración en segmentos dependientes exclusivamente de demanda internacional.

Nivel 2:



Ajuste de Producto

Orientado a la propuesta de valor:

- Incorporar la **seguridad como atributo explícito**.
- Priorizar comunidades cerradas, control de accesos y seguridad certificada.
- Integrar tecnología y amenidades que aumenten autosuficiencia y control del entorno.

Nivel 3:



Gestión de Percepción y Liquidez

Enfocado en estabilidad operativa y confianza:

- Comunicación estratégica basada en datos.
- Transparencia y reportes periódicos de mercado.
- Flexibilidad financiera para absorber pausas sin erosionar precios de lista.

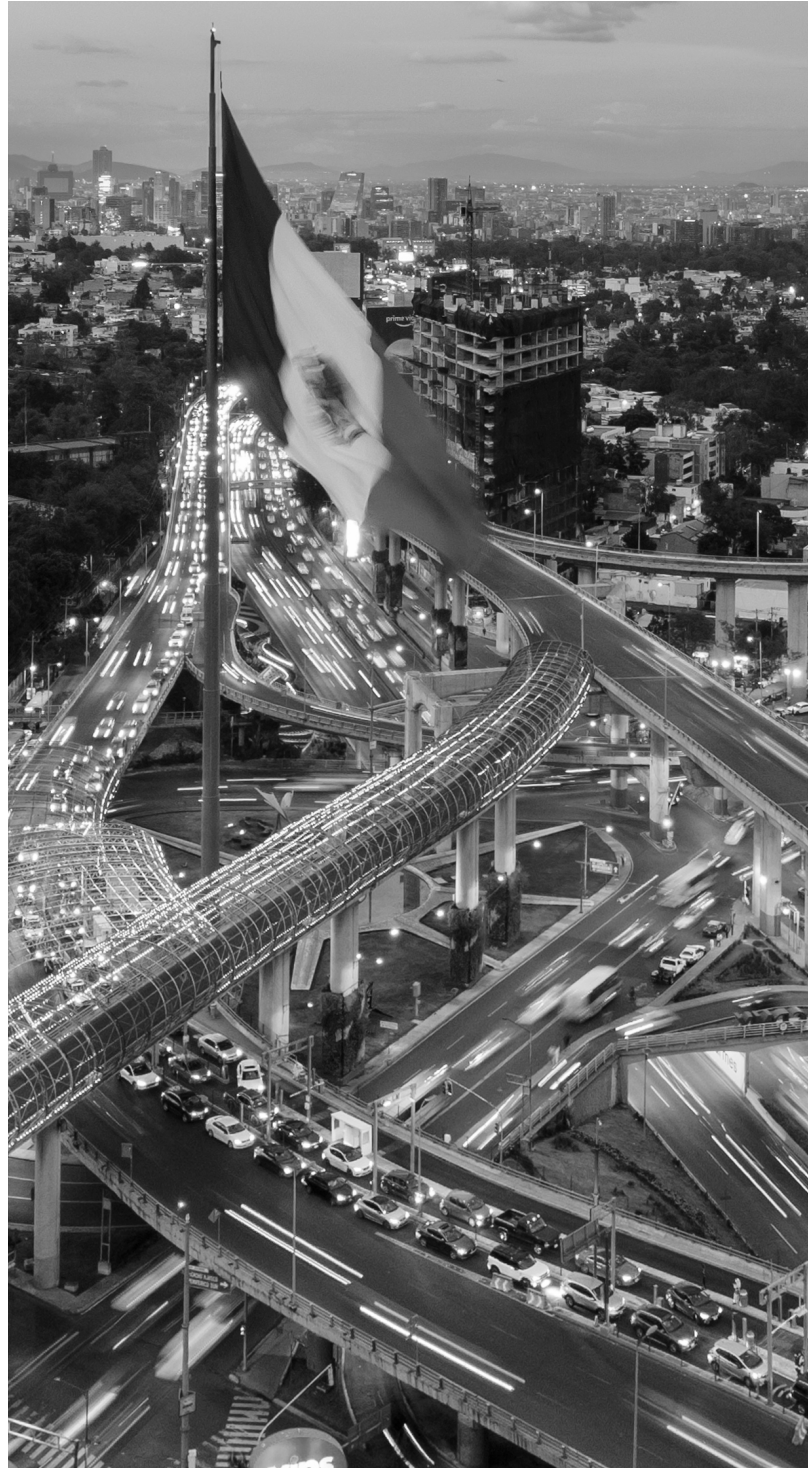
9. CONCLUSIÓN:

La Resiliencia del Mercado Mexicano y la Gestión Activa del Riesgo

El mercado inmobiliario mexicano ha demostrado **resiliencia y capacidad de redistribución de capital** hacia zonas con mejores condiciones. La narrativa no es de colapso, sino de **ajuste y reconfiguración**: la inseguridad no elimina mercados, los transforma.

La diferencia entre pérdida y preservación de valor radica en la **anticipación estratégica**, no en la reacción tardía. El reto para inversionistas y desarrolladores no es evitar mercados complejos, sino analizarlos con mayor profundidad mediante **indicadores adelantados, segmentación y monitoreo continuo del riesgo**.

Desde esta visión, la gestión activa del riesgo, incorporando la inseguridad como variable cuantificable y la **toma de decisiones basada en datos** se vuelven condiciones esenciales para operar en un entorno de alta volatilidad reputacional.



DISCLAIMER LEGAL Y ALCANCE DEL INFORME

El presente documento se proporciona exclusivamente con fines informativos y analíticos. La información contenida en este reporte ha sido recopilada y procesada con datos disponibles hasta enero de 2026; sin embargo, el mercado inmobiliario es dinámico y se encuentra sujeto a cambios constantes derivados de factores económicos, financieros, sociales, políticos y regulatorios. En consecuencia, la información aquí presentada debe entenderse como una referencia temporal, y no como una recomendación definitiva para la inversión ni como base única para la toma de decisiones financieras o patrimoniales.

Bajo ninguna circunstancia este documento deberá interpretarse como una oferta, invitación o solicitud para comprar, vender o invertir en bienes inmuebles. **DatAlpine by Teseo Data Lab S.A.S.** no es una entidad regulada para otorgar asesoría financiera, legal o de inversión, por lo que el contenido del presente informe no constituye asesoramiento especializado ni implica recomendación alguna por parte de DatAlpine o de terceros mencionados en el mismo.

Los análisis, proyecciones, valoraciones y conclusiones incluidas se elaboran a partir de metodologías que **DatAlpine** considera confiables y técnicamente adecuadas; no obstante, dichos análisis pueden contener errores, omisiones o variaciones derivadas de la calidad, disponibilidad y actualización de la información utilizada, así como de cambios en las condiciones del mercado sin previo aviso.

Para la elaboración de este reporte, **Teseo Data Lab** ha empleado información proveniente de fuentes públicas, privadas y de terceros que se estiman confiables. Sin embargo, no se ha realizado una verificación independiente de dichas fuentes, por lo que no se asume responsabilidad alguna respecto a la exactitud, integridad o vigencia de los datos empleados.

Las proyecciones, escenarios y conclusiones presentadas son de carácter estimativo y exploratorio, y no constituyen garantía de resultados futuros. Cualquier desempeño esperado del mercado, comportamiento de precios o nivel de absorción está sujeto a la variabilidad inherente del entorno económico y a factores fuera del control de **DatAlpine** y **Teseo Data Lab**.

DatAlpine by Teseo Data Lab S.A.S., así como sus socios, colaboradores, empleados y representantes, no asumen responsabilidad alguna por pérdidas directas o indirectas, daños o perjuicios derivados del uso, interpretación o aplicación de la información contenida en este documento. Se recomienda expresamente a los lectores complementar este análisis con la asesoría de profesionales legales, financieros y fiscales antes de tomar cualquier decisión basada en el contenido del presente informe.

Finalmente, la información y proyecciones incluidas reflejan las condiciones del mercado al momento de su elaboración y no se garantiza su validez o precisión en escenarios futuros.

-  @teseo_data
-  Teseo Data Lab
-  Teseo Data Lab
-  +52 771 364 9201
-  contacto@teseodata.com
-  www.teseodata.com

Deja que otros tengan opiniones,
tú ten data

