

# Venta de viviendas usadas aumentó 20% en el país

Un análisis del sector revela que hay escasez de oferta que se ajuste a necesidades de clientes

**SARA CANTERA**

—sara.cantera@eluniversal.com.mx

Ante la escasa oferta de vivienda en rangos menores a 4 millones de pesos en México, la vivienda usada tuvo un repunte en su comercialización de casi 20% en 2024, según un reporte de 4S Real Estate.

De acuerdo con el *Gran Reporte de Verticalización 2025*, la demanda total de vivienda vertical y horizontal, nueva y existente, creció 7% en el país en 2024.

Sin embargo, las ventas de departamentos registraron una baja

de 1.6%, que no obedece a falta de interés, sino a la escasez de oferta nueva que se ajuste a las necesidades de los compradores y a su capacidad de pago.

Así, los compradores han optado por la vivienda usada y, en algunos casos, la reventa de un departamento casi nuevo, operaciones que crecieron 19.6% el año pasado.

“El verdadero problema no es la falta de demanda, sino de producto alineado al poder adquisitivo real del comprador. Los desarrolladores han concentrado su oferta en segmentos altos, mientras los compradores buscan opciones de entre 1.8 y 4 millones de pesos. Esa brecha la resuelve el mercado de reventa, no la oferta nueva”, dijo Ignacio Torres, CEO de 4S Real Estate.

Entre 2017 y 2024, el inventario de departamentos creció 213% en el



La oferta de vivienda se concentró en los desarrollos con precios superiores a 4 mdp, plantea el estudio.

país de forma desbalanceada. Mientras los desarrollos con precios superiores a 4 millones de pesos tuvieron un crecimiento sostenido, la oferta en rangos más accesibles, de 0.5 a 2 millones de pesos, se redujo 18% en el último año.

El reporte señala que en las entidades, salvo la Ciudad de México, más de 70% de la demanda activa de vivienda se concentra en precios debajo de 4 millones de pesos, justo donde escasea la oferta nueva.

4S Real Estate agrega que, más

# 70%

**DE LA DEMANDA DE VIVIENDA** en el país se concentra en inmuebles con precio menor a 4 mdp, indican.

allá de la coyuntura de precios, el mercado es impulsado por un cambio estructural y relevo generacional en el habitar de las ciudades.

La Generación Z está por emerger como nuevo núcleo de compradores y arrendatarios, con expectativas distintas en movilidad, ubicación, servicios y calidad de vida.

A esta transición se suma el aumento de hogares unipersonales, con un solo hijo o encabezados por madres o padres solteros.

El análisis territorial del reporte también revela una dinámica contrastante entre ciudades.

Mientras Monterrey, Tijuana y Querétaro registraron caídas en la venta de departamentos, en parte, por la falta de oferta alineada al poder adquisitivo, en Ciudad de México, Guadalajara, Veracruz y Mérida se mantuvieron niveles sólidos de colocación. ●