

# Cómo leer el ciclo inmobiliario en México

**Investigación laar · Nº 1 · Agosto 2026** *Marco de variables por tipo de activo y método operativo para ubicar la fase del ciclo de una plaza — la metodología detrás del termómetro de mercado de laar.*

## Resumen

Comprar o desarrollar en la fase equivocada del ciclo destruye más valor que casi cualquier otro error inmobiliario: el mismo proyecto, en la misma esquina, puede ser excelente en Expansión y ruinoso en Hiperoferta. Este documento presenta el marco que laar utiliza para ubicar la fase del ciclo de una plaza mexicana: las cuatro fases del ciclo físico de mercado (Mueller), las variables que hay que vigilar según el tipo de activo, la lectura del ciclo financiero a través de las tasas de capitalización, y los tres indicadores operativos con los que laar lo aterriza plaza por plaza con datos públicos verificables.

## 1. Las cuatro fases del ciclo físico (marco de Mueller)

El ciclo físico de un mercado inmobiliario — formalizado por Glenn R. Mueller — se define por la relación entre la demanda, la oferta y la ocupación:

| Fase                    | Qué pasa                                                                 | Señales típicas                                                         |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <b>I. Recuperación</b>  | La demanda absorbe el exceso de oferta heredado; no hay obra nueva       | Ocupación subiendo desde el fondo; rentas estables o apenas recuperando |
| <b>II. Expansión</b>    | Demanda > oferta; rentas y precios aceleran; arranca obra nueva          | Ocupación sobre su promedio de largo plazo; preventas rápidas           |
| <b>III. Hiperoferta</b> | La obra iniciada en Expansión llega junta; la oferta rebasa a la demanda | Inventario creciendo; descuentos y promociones; absorción cayendo       |
| <b>IV. Recesión</b>     | Oferta muy superior a la demanda; precios y rentas caen                  | Obras detenidas; inventario "quemándose" lento                          |

Dos implicaciones prácticas: (a) el mejor momento para **comprar suelo** suele ser Recuperación tardía o Expansión temprana; el mejor momento para **vender producto terminado** es antes del pico de Hiperoferta; y (b) **cada plaza — y cada segmento dentro de la plaza — lleva su propio reloj**: Torreón puede estar en Hiperoferta de vivienda mientras Mérida está en Expansión.

## 2. Variables por tipo de activo

No todos los activos responden a los mismos motores. El marco laar vigila estas variables según lo que se va a desarrollar o comprar:

**Oficinas** — puestos de trabajo de oficina creados; ocupación de oficinas; precios de renta por corredor.

**Residencial (venta y renta)** — cambios demográficos (hogares nuevos, migración interna); nivel de empleo; poder adquisitivo; ocupación de vivienda en renta; precios de renta y de venta.

**Comercial (locales y centros comerciales)** — poder adquisitivo de la zona de influencia; confianza del consumidor; ventas de básicos y discrecionales (alimentación vs. autos y bienes durables); ocupación de locales.

**Hoteles y renta vacacional** — PIB del país y de los países de origen del turista; ocupación hotelera; estacionalidad de vacaciones; inflación del sector turístico; **tipo de cambio** (un peso débil abarata México para el extranjero).

**Industrial** — crecimiento de la economía y del sector productivo; exportaciones e importaciones (nearshoring); ocupación de parques industriales; rentabilidad de la producción.

**Motores transversales que mueven cualquier ciclo local:** cambios de impuestos; cambios al Plan de Desarrollo Urbano (más o menos permisividad = más o menos oferta futura); paridad cambiaria; y los flujos de mudanza — a dónde se está mudando la gente, de dónde viene, y a dónde se mueven los puestos de trabajo.

### 3. El ciclo financiero: las tasas de capitalización como termómetro del capital

Paralelo al ciclo físico corre el **ciclo financiero** — de dónde viene el capital y cuándo compra o vende. Su mejor lectura pública son las **tasas de capitalización (cap rates)** y su relación con la tasa libre de riesgo:

- **Cap rates comprimiéndose** (más bajas que su historia): mucho capital persiguiendo activos — el mercado se encarece; los compradores aceptan menos rendimiento por el mismo riesgo. Señal de ciclo avanzado.
- **Cap rates expandiéndose:** los inversionistas exigen más rendimiento o huyen del activo — precios bajo presión. Suele anticipar la corrección del ciclo físico.
- La lectura correcta es **contra la tendencia histórica de la propia plaza y contra la tasa de referencia** (en México, la tasa objetivo de Banxico), no el número aislado.

El crédito completa la foto: la originación de **créditos puente y a la construcción** (CNBV) anticipa la oferta futura, y la de **créditos hipotecarios** mide la demanda solvente presente.

### 4. El método operativo de laar: tres indicadores públicos y verificables

La limitación clásica de estos marcos es que exigen datos privados. laar lo resuelve con tres indicadores contruidos 100% con fuentes públicas, actualizables y auditables para cualquier plaza cubierta:

1. **Meses de inventario** = inventario de vivienda en oferta (RUV) ÷ ventas financiadas por mes (Infonavit + Fovissste + CNBV). Es un piso de demanda — no captura compra de contado ni extranjera, relevante en plazas turísticas — y por eso se acompaña de un escenario de demanda ×2. Semáforo: sano (<12 meses), en equilibrio/presión (12–24), hiperoferta (>24).
2. **Dirección de precios** = variación del Índice SHF de precios de la vivienda (por municipio) y de los precios de lista publicados.
3. **Tasa de absorción por proyecto** = promedio de unidades vendidas al mes por desarrollo en la plaza — el dato que convierte cualquier corrida financiera de optimista a realista.

El cruce de los tres ubica la fase de Mueller de la plaza: inventario corto + precios acelerando = Expansión; inventario largo + precios frenando = Hiperoferta; y así sucesivamente. Esta es la mecánica del **termómetro de mercado** que laar entrega en cada consulta, con fuente y fecha en cada cifra.

### 5. Lo que este marco NO hace

- No predice fechas de quiebre: ubica la fase y su dirección, no el mes del pico.
- Los promedios de plaza esconden micro-mercados: el diagnóstico final exige bajar a la zona y al segmento (el termómetro por plaza es el punto de partida, no el veredicto).
- En plazas turísticas, la demanda de contado/extranjera obliga a leer el escenario de demanda expandida, no solo el piso financiado.

laar — inteligencia inmobiliaria de México · [www.laar.app](http://www.laar.app)

Metodología de referencia: Glenn R. Mueller, "Real Estate Rental Growth Rates at Different Points in the Physical Market Cycle" (*Journal of Real Estate Research*). Fuentes de datos operativos: RUV/SEDATU, CNBV, Infonavit/Fovissste, Índice SHF, Banxico, listings públicos. Cada consulta en [laar.app](http://laar.app) cita la fuente y fecha de sus cifras.