

2024

Transacciones internacionales con bienes raíces residenciales en EE. UU.

National Association of REALTORS®



NATIONAL
ASSOCIATION OF
REALTORS®

Índice

Página	3	Introducción
	4	Aspectos destacados
	6	Condiciones económicas
	10	Compradores internacionales
	11	Adquisición de viviendas existentes por compradores extranjeros
	13	Origen de los compradores internacionales
	17	Destinos de los compradores internacionales
	19	Precios
	20	Financiación
	21	Uso previsto para la propiedad
	22	Tipo de propiedad residencial
	23	Tipo de zona en la que se encuentra la propiedad
	24	Razones por las que los clientes internacionales no compraron propiedades en EE. UU.
	25	Transacciones
	26	Transacciones con compradores internacionales
	26	Fuentes de recomendaciones y referencias
	27	Vendedores internacionales
	28	Clientes que buscan propiedades fuera de Estados Unidos
	29	Anexos
	30	Cálculo del volumen en dólares de las compras de extranjeros
	31	Asociaciones globales de NAR
	32	Grupo de investigación de NAR

Introducción

Al ser la mayor economía del mundo y tierra de inmigrantes, Estados Unidos atrae a personas de todo el mundo que desean vivir, trabajar y estudiar en nuestro país. Los clientes internacionales son un importante nicho de mercado al que los agentes REALTORS® prestan sus servicios.

Desde 2009, la National Association of REALTORS® (NAR) realiza una encuesta anual entre sus miembros para medir el volumen de transacciones con bienes raíces residenciales estadounidenses que realizan los clientes internacionales, así como para recabar información sobre el origen, los destinos y las preferencias de compra de estos clientes e identificar los retos y las oportunidades que se les presentan a los REALTORS® al atender a clientes extranjeros.

Este *Perfil 2024 de transacciones internacionales con bienes raíces residenciales en EE. UU.* presenta información relativa a las transacciones de los agentes REALTORS® con clientes internacionales que compraron y vendieron propiedades residenciales en EE. UU. durante el período de 12 meses comprendido entre abril de 2023 y marzo de 2024.

Este informe se basa en una encuesta en línea que se realizó del 4 de abril al 19 de mayo de 2024. La encuesta se envió a 150,000 REALTORS® seleccionados al azar y a miembros de asociaciones estatales y locales, que también realizaron encuestas a compradores extranjeros.¹ Para corregir el exceso o defecto de muestreo a nivel estatal, NAR ponderó la distribución de las respuestas respecto de la distribución de sus miembros por estado a mayo de 2024. Un total de 17,060 REALTORS® respondieron la encuesta sobre el mercado nacional, de los cuales 1,407 informaron un comprador extranjero residencial internacional. La información sobre las características de los clientes internacionales se basa en las transacciones cerradas más recientes de los encuestados durante el período de 12 meses.

El término cliente internacional o extranjero se refiere a dos tipos de clientes:

- Extranjeros no residentes (Tipo A): Ciudadanos no estadounidenses con residencia permanente fuera de EE. UU.
- Extranjeros residentes (Tipo B): Ciudadanos no estadounidenses que son inmigrantes recientes (menos de dos años en el momento de la transacción) o titulares de una visa de no inmigrante que residen por más de seis meses en EE. UU. por motivos profesionales, educativos o de otro tipo.

Cabe destacar que, en este informe, la cantidad de compradores extranjeros y la cantidad de propiedades adquiridas se utilizan indistintamente; es decir, se presupone que cada comprador extranjero adquirió una propiedad.

¹ A la muestra aleatoria nacional, se añadieron las respuestas de las encuestas de Canopy Association of REALTORS®, Central Carolina Association of REALTORS®, Chicago Mainstreet Organization of REALTORS®, Greater Metropolitan Association of REALTORS®, Houston Association of REALTORS®, Long Island Board of REALTORS®, Piedmont Regional Association of REALTORS®, California Association of REALTORS®, Ohio REALTORS® y Texas REALTORS®. El conjunto total de respuestas se ponderó según la distribución por estados de los miembros de NAR con especialización principal en bienes raíces residenciales.

Aspectos destacados de 2024

\$42 mil millones

Volumen en dólares de las compras residenciales realizadas por compradores extranjeros entre abril de 2023 y marzo de 2024 (2.0 % de 2.1 billones de dólares del volumen en dólares de ventas de viviendas existentes).

54,300

Cantidad de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros entre abril de 2023 y marzo de 2024 (1.3 % de 4.06 millones de ventas de viviendas existentes).

57 %

Compradores extranjeros residentes en Estados Unidos (inmigrantes recientes; menos de dos años en el momento de la transacción) o titulares de una visa de no inmigrante (Tipo B).

Principales compradores extranjeros

Canadá (13 % de compradores extranjeros, \$5.9 mil millones)
China (11 % de compradores extranjeros, \$7.5 mil millones)
México (11 % de compradores extranjeros, \$2.8 mil millones)
India (10 % de compradores extranjeros, \$4.1 mil millones)
Colombia (4 % de compradores extranjeros, \$0.7 mil millones)

Principales destinos

Florida (20 % de compradores extranjeros)
Texas (13 %)
California (11 %)
Arizona (5 %)
Georgia (4 %)

\$475,000

Precio medio de compra del comprador extranjero (en comparación con \$392,600 para todas las viviendas existentes vendidas en EE. UU.).

Aspectos destacados de 2024

50 %

Compradores extranjeros que pagaron al contado (frente al 28 % de todos los compradores de viviendas existentes).

45 %

Compradores extranjeros que adquirieron una propiedad para utilizarla como vivienda de vacaciones, de alquiler o ambas cosas (frente al 16 % del total de compradores de viviendas existentes).

76 %

Compradores extranjeros que adquirieron una vivienda unifamiliar independiente o estilo townhouse (frente al 90 % del total de compradores de viviendas existentes).

45 %

Compradores extranjeros que compraron en una zona suburbana (similar al 47 % del total de compradores de viviendas existentes).

1

Condiciones económicas



La economía mundial sigue repuntando y se recupera el turismo

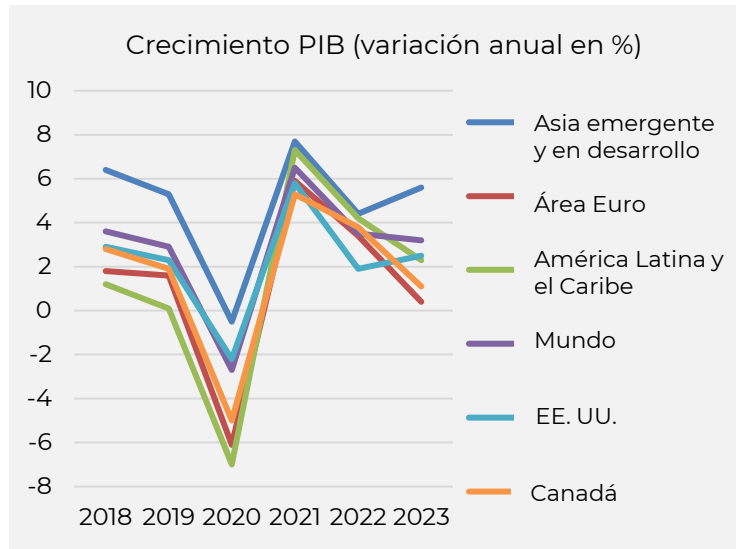
Las economías de todo el mundo han seguido enfrentando una creciente inflación mundial y han intentado aplicar políticas para mantener el nivel de gasto al tiempo que debieron lidiar con una recuperación más lenta de lo esperado tras la pandemia de COVID-19. Además, los conflictos actuales en Rusia/Ucrania e Israel/Palestina han tenido efectos económicos mundiales.

Tras la recuperación económica en V de 2021, el producto interno bruto mundial aumentó un 3.2 % en 2023; el mayor crecimiento se registró en Asia emergente y en desarrollo (5.6 %), Estados Unidos (2.5 %) y América Latina y el Caribe (2.3 %).

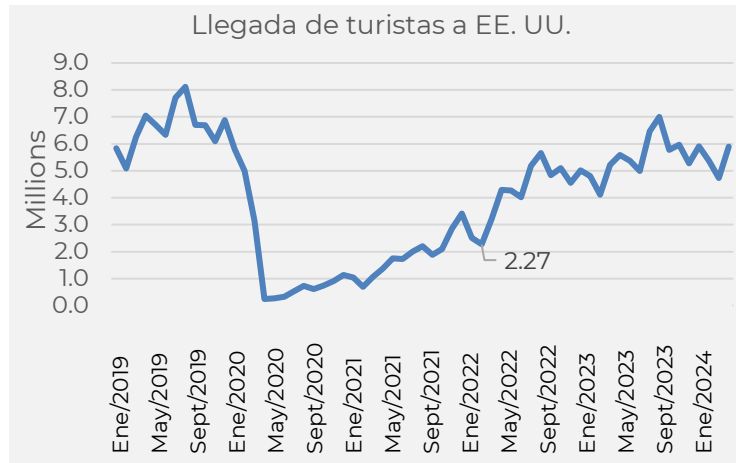
Con la eliminación casi total de las restricciones y prohibiciones que hubo durante la pandemia, los viajes internacionales se han recuperado plenamente. Sin embargo, incluso con el repunte del turismo internacional, muchos podrían verse desalentados ante la inflación mundial, que mantiene altos los costos de los viajes.

En febrero de 2024, el mayor aumento en las llegadas mensuales de turistas en comparación con el año pasado se registró en México (+222,027), Japón (+65,212) y China (+62,736).

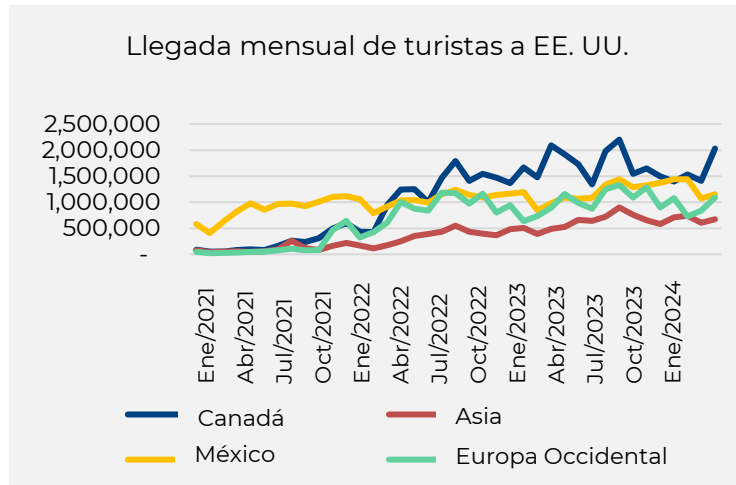
Gracias al repunte de los viajes internacionales, las llegadas de turistas se acercan a los niveles anteriores a la pandemia. En febrero de 2024, los 4.7 millones de llegadas mensuales de turistas a Estados Unidos estuvieron apenas por debajo de los casi 5 millones de llegadas de febrero de 2020.



Fuente: FMI



Fuente: Oficina Nacional de Viajes y Turismo



Fuente: Oficina Nacional de Viajes y Turismo

Se mantienen firmes los precios ante la escasa oferta y la demanda contenida

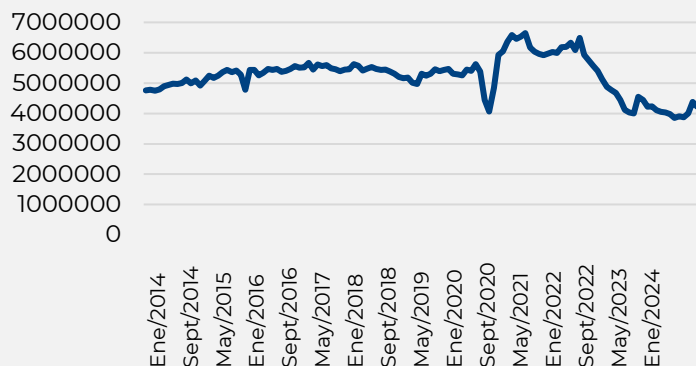
El mercado de viviendas en EE. UU. experimentó en 2023 el nivel anual de ventas más bajo desde 1995 (4.09 millones). La suba de las tasas de interés hipotecarias para combatir la inflación, junto con cantidades de viviendas disponibles históricamente bajas, mantuvieron al margen a muchos compradores y redujeron la actividad de compra interna. En abril de 2024, las ventas de viviendas existentes se situaron en una tasa anualizada de 4.14 millones, un descenso interanual del 1.9 %.

Incluso con tasas hipotecarias elevadas, la demanda contenida y la escasez de viviendas disponibles han mantenido firmes los precios medios de la vivienda en Estados Unidos, que han aumentado en términos interanuales. Con la desaceleración de las compras, a finales de marzo de 2024, las viviendas sin vender en el mercado estaban un 14 % por encima del nivel de hace un año, pero equivalían a solo 3.2 meses del ritmo mensual de ventas, muy por debajo del nivel ideal de 6 meses. El precio medio de venta de las viviendas existentes alcanzó los \$407,600 en abril de 2024, un 5.7 % más que hace un año.

Cuando una moneda se deprecia frente al dólar estadounidense, se necesita más de la moneda local para comprar un dólar estadounidense, lo que encarece el precio de la vivienda en EE. UU. en términos de la moneda local del comprador extranjero. En marzo de 2024, se necesitaban más yuanes chinos (9.4 %), euros (3.7 %) y dólares canadienses (3.6 %) para comprar un dólar estadounidense que hace un año. Sin embargo, eran necesarios menos pesos para comprar un dólar estadounidense (-4.6 %).

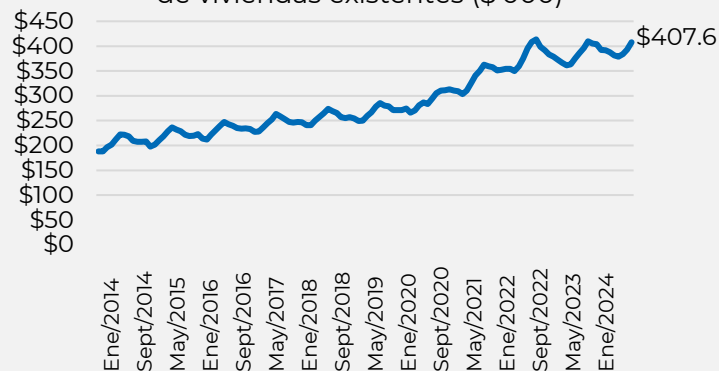
No obstante, las subas de la bolsa y el alza de la riqueza han permitido a los compradores extranjeros gastar en Estados Unidos, donde los precios de la vivienda unifamiliar siguen siendo asequibles en comparación con el costo de una propiedad en los distritos comerciales céntricos de muchos otros países.

Valores anualizados de ventas mensuales de viviendas existentes



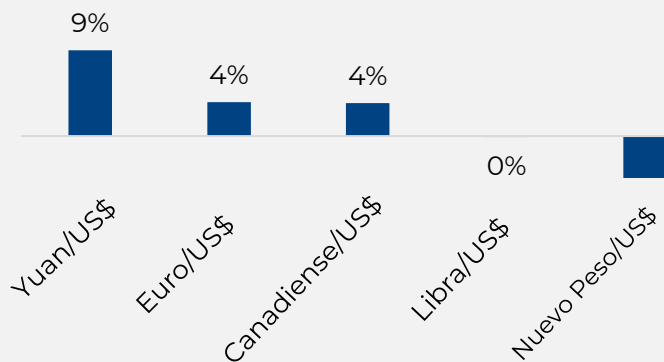
Fuente: NAR

Precio medio de viviendas existentes (\$'000)



Fuente: NAR

Cambio porcentual interanual del precio de venta medio de viviendas existentes en EE. UU. en moneda local a marzo de 2024



Fuente: NAR

Los precios de la vivienda, en muchas áreas metropolitanas de Estados Unidos, son más bajos si se comparan con los de otras grandes ciudades del mundo.

Comparación del precio de la vivienda entre ciudades de todo el mundo y áreas metropolitanas de EE. UU.

Ciudades globales	Precio por metro ² (junio de 24)	Áreas metropolitanas de EE. UU.	Precio medio de la vivienda (en miles de euros)	Precio por metro cuadrado
Hong Kong	\$18,845	San Jose-Sunnyvale-Santa Clara, CA	\$1,840	\$10,650
Singapur	\$17,610	Anaheim-Santa Ana-Irvine, CA	\$1,365	\$7,900
Suiza, Zúrich	\$17,495	San Francisco-Oakland-Hayward, CA	\$1,300	\$7,520
Israel, Tel Aviv	\$17,208	Urban Honolulu, HI	\$1,086	\$6,280
Luxemburgo	\$13,217	San Diego-Carlsbad, CA	\$981	\$5,680
Canadá	\$12,504	San Luis Obispo-Paso Robles, CA	\$909	\$5,260
Reino Unido, Londres	\$10,806	Oxnard-Thousand Oaks-Ventura, CA	\$909	\$5,260
Francia, París	\$10,295	Salinas, CA	\$899	\$5,200
Noruega, Oslo	\$8,926	Naples-Immokalee-Marco Island, FL	\$850	\$4,920
Austria, Viena	\$8,274	Los Angeles-Long Beach-Glendale, CA	\$823	\$4,760
Países Bajos, Amsterdam	\$8,192	Boulder, CO	\$822	\$4,760
Dinamarca, Copenhague	\$7,719	Seattle-Tacoma-Bellevue, WA	\$755	\$4,370
Suecia, Estocolmo	\$7,682	Boston-Cambridge-Newton, MA-NH	\$705	\$4,080
Taiwán, Taipei	\$7,027	Barnstable Town, MA	\$702	\$4,060
Irlanda, Dublín	\$5,830	Nassau County-Suffolk County, NY	\$696	\$4,030
Italia, Milán	\$5,776	New York-Jersey City-White Plains, NY-NJ	\$663	\$3,840
Finlandia, Helsinki	\$5,524	New York-Newark-Jersey City, NY-NJ-PA	\$659	\$3,810
Puerto Rico, San Juan	\$5,470	Bridgeport-Stamford-Norwalk, CT	\$658	\$3,810
Alemania, Berlín	\$5,359	Denver-Aurora-Lakewood, CO	\$651	\$3,770
República Checa, Praga	\$5,278	Santa Fe, NM	\$631	\$3,650
España, Madrid	\$4,680	Miami-Fort Lauderdale-West Palm Beach, FL	\$625	\$3,620
Japón, Tokio	\$4,473	Newark, NJ-PA	\$610	\$3,530
Portugal, Lisboa	\$4,382	Reno, NV	\$606	\$3,510
Emiratos Árabes Unidos, Dubai	\$4,260	Fort Collins, CO	\$605	\$3,500
Eslovenia, Liubliana	\$4,236	Washington-Arlington-Alexandria, DC-VA-MD-WV	\$600	\$3,470
Polonia, Varsovia	\$4,154	Riverside-San Bernardino-Ontario, CA	\$580	\$3,360
Bélgica, Bruselas	\$3,717	Portland-Vancouver-Hillsboro, OR-WA	\$574	\$3,320
India, Bombay	\$3,317	St. George, UT	\$555	\$3,210
Eslovaquia, Bratislava	\$3,310	Salt Lake City, UT	\$551	\$3,190
Tailandia, Bangkok	\$3,280	Sacramento--Roseville--Arden-Arcade, CA	\$534	\$3,090

Fuentes: Global Property Guide para los precios en ciudades de todo el mundo. El precio es el costo por metro cuadrado en el centro de la ciudad principal.

National Association of REALTORS® para los precios de las viviendas existentes en las áreas metropolitanas de EE. UU. en el primer trimestre de 2024

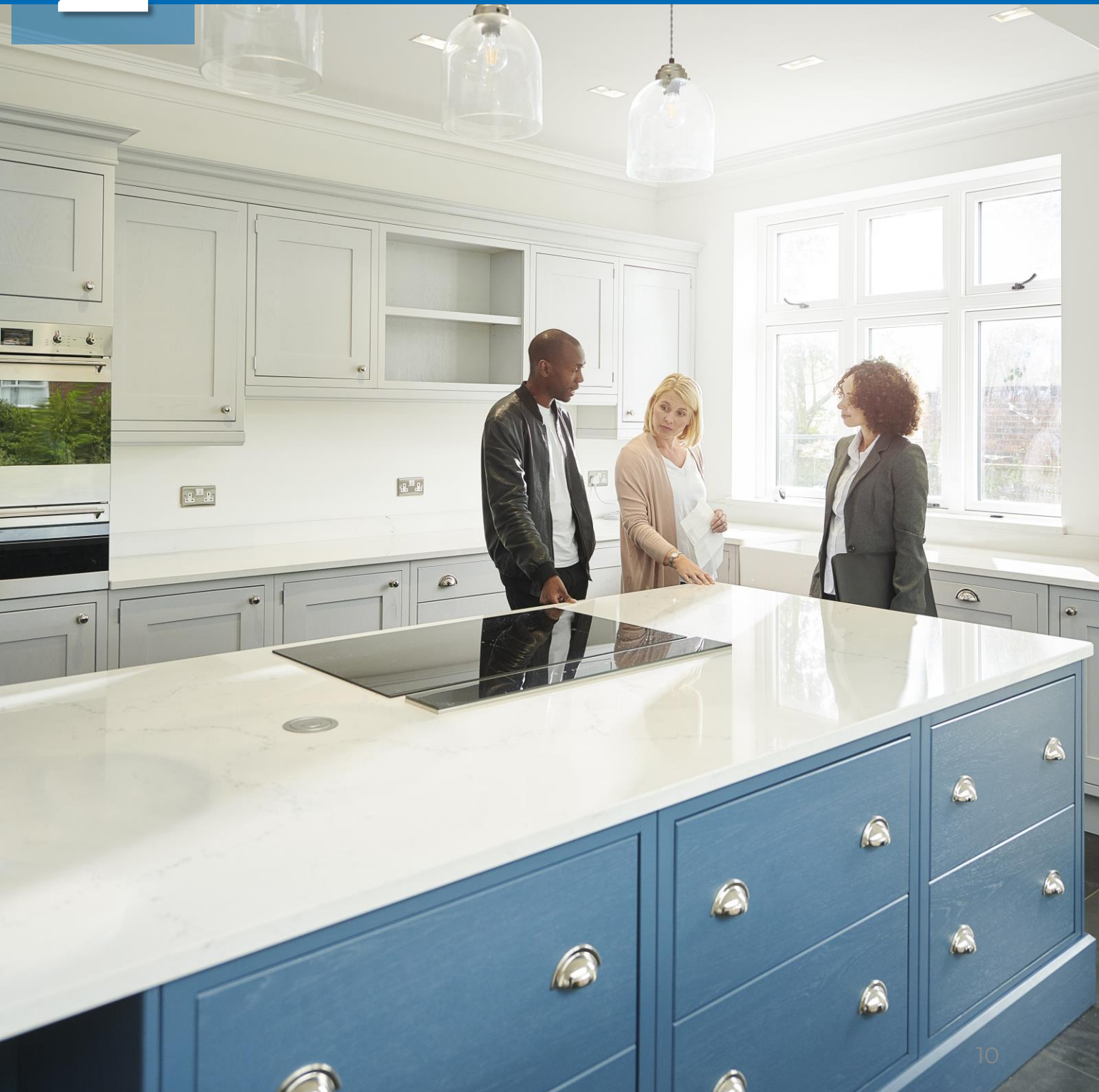
convertidos a precio/m² según superficie media de una vivienda de 1.860 pies cuadrados medios según el Perfil de Compradores y Vendedores de Viviendas 2024.

Los precios medios en EE. UU. corresponden al primer trimestre de 2024. Los precios de las distintas ciudades del mundo se basan en los últimos datos disponibles recopilados por Global Property Guide.

Ver en <https://www.globalpropertyguide.com/faq>

2

Compradores internacionales



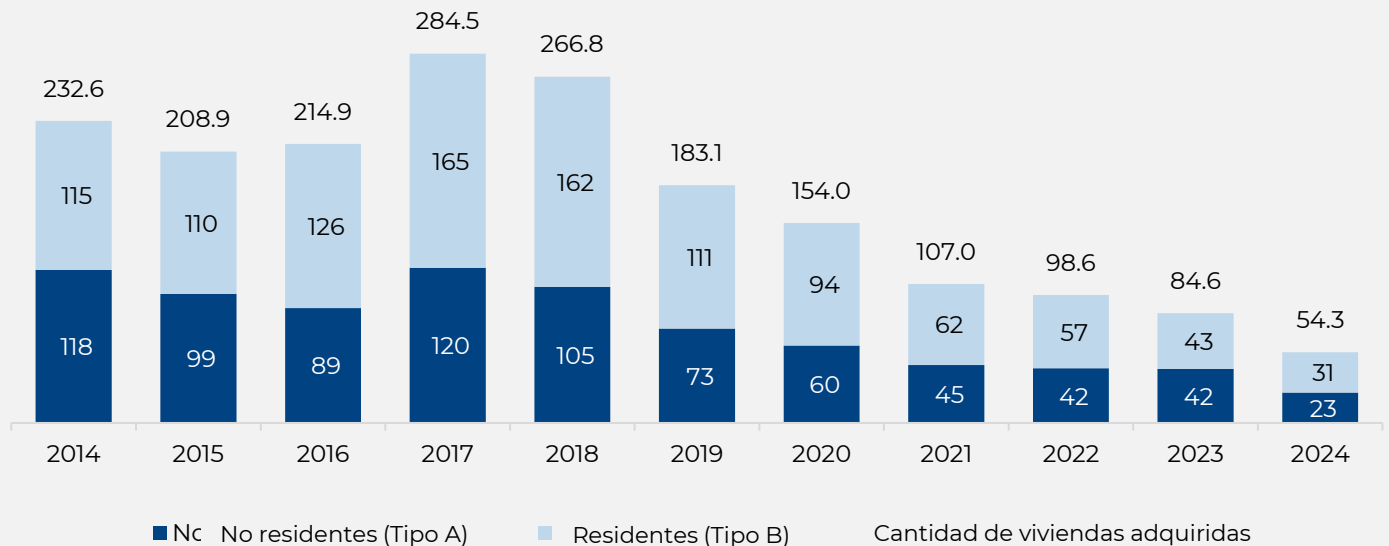
Adquisición de viviendas existentes por compradores extranjeros

A medida que las economías mundiales continúan recuperándose y con un dólar más fuerte que hace que sea más caro comprar en los EE. UU., la cantidad de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros entre abril de 2023 y marzo de 2024 disminuyó a 54,300, el nivel más bajo desde que NAR empezó en 2009 a relevar las compras por parte de compradores extranjeros. Es una disminución del 36 % respecto del período anterior, o 30,300 compradores menos. Los compradores no residentes (Tipo A) representaron el 43 % de las compras de viviendas.

Junto con el descenso en la cantidad de viviendas adquiridas, el volumen en dólares de las compras de compradores extranjeros disminuyó a \$42 mil millones, un 21.2 % menos que en el periodo anterior. Con el aumento de los precios de la vivienda, el precio promedio de compra de los compradores extranjeros subió a \$780,300, en lo que representa un significativo aumento interanual del 21.9 %.

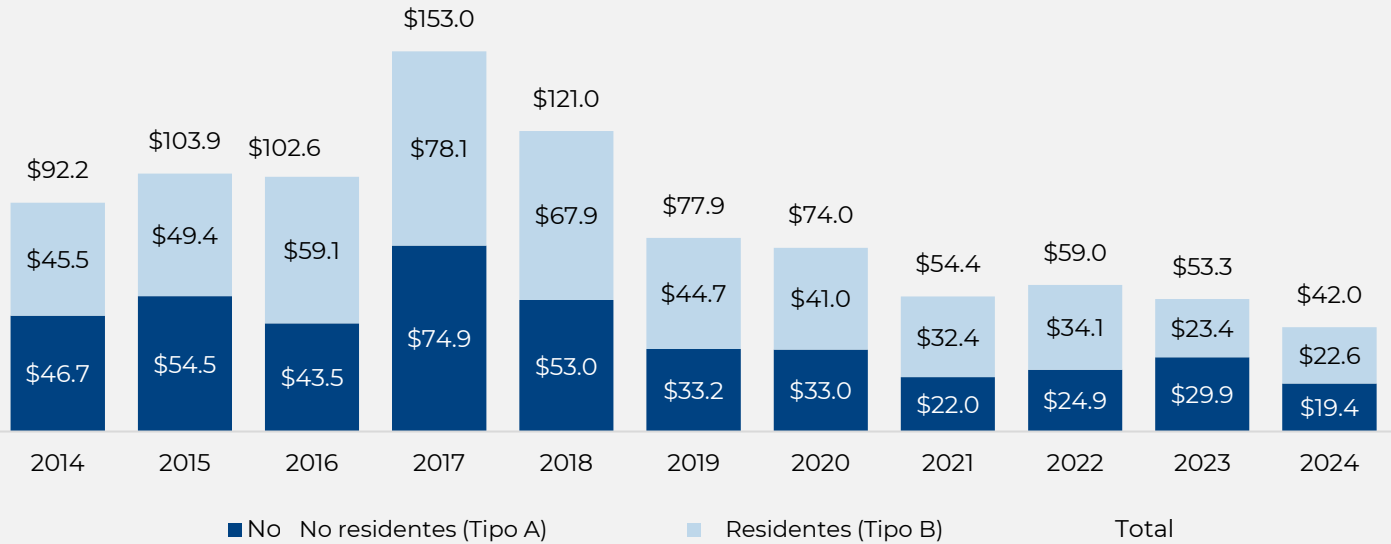
De abril de 2023 a marzo de 2024, los compradores extranjeros representaron una parte ligeramente menor del descenso de las ventas de viviendas existentes en EE.UU. La proporción de compras de los compradores extranjeros en las ventas de viviendas existentes fue del 1.3 % (1.8 % en el período anterior) y el volumen en dólares de las compras de compradores extranjeros respecto del volumen total de ventas de viviendas existentes disminuyó ligeramente al 2.0 % (2.3 % en el período anterior).

Cantidad de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros (miles de unidades)



Nota: Basado en transacciones realizadas dentro del período de 12 meses que termina en marzo de cada año.

Volumen en dólares de compras de viviendas existentes por compradores extranjeros (miles de millones de dólares)



Nota: Basado en transacciones realizadas dentro del período de 12 meses que termina en marzo de cada año.

Año de la encuesta	Volumen en dólares			Cantidad de viviendas adquiridas			Porcentaje de las ventas	
	Total compradores extranjeros	Compradores extranjeros no residentes (Tipo A)	Compradores extranjeros residentes (Tipo B)	Total compradores extranjeros	Compradores extranjeros no residentes (Tipo A)	Compradores extranjeros residentes (Tipo B)	Volumen en dólares	Unidades
2011	\$66.4	\$33.2	\$33.2	210,800	105,398	105,398	7.1%	4.9%
2012	\$82.5	\$41.2	\$41.2	206,200	103,096	103,096	8.9%	4.7%
2013	\$68.2	\$34.8	\$33.4	192,500	98,137	94,363	6.3%	4.1%
2014	\$92.2	\$46.7	\$45.5	232,600	117,846	114,797	7.4%	4.6%
2015	\$103.9	\$54.5	\$49.4	208,900	99,388	109,560	8.1%	4.2%
2016	\$102.6	\$43.5	\$59.1	214,900	88,546	126,338	7.2%	4.0%
2017	\$153.0	\$74.9	\$78.1	284,500	119,514	164,941	10.0%	5.2%
2018	\$121.0	\$53.0	\$67.9	266,800	104,821	161,933	7.6%	4.9%
2019	\$77.9	\$33.2	\$44.7	183,100	72,573	110,512	5.0%	3.5%
2020	\$74.0	\$33.0	\$41.0	154,000	59,576	94,386	4.4%	2.8%
2021	\$54.4	\$22.0	\$32.4	107,000	44,600	62,400	2.8%	1.8%
2022	\$59.0	\$24.9	\$34.1	98,600	42,000	56,600	2.6%	1.6%
2023	\$53.3	\$29.9	\$23.4	84,600	41,500	43,100	2.3%	1.8%
2024	\$42.0	\$19.4	\$22.6	54,300	23,300	31,000	2.0%	1.3%

El periodo de referencia va de abril del año anterior a marzo del año en curso.



Origen de los compradores internacionales

Por regiones de origen, los compradores asiáticos siguen siendo el grupo más numeroso, con una participación del 36%. Los compradores latinoamericanos fueron el segundo grupo más numeroso, con una proporción del 29 %. (México se incluye en América Latina/Caribe, aunque geográficamente forma parte de América del Norte). Los compradores europeos representaron el 17 % de los compradores extranjeros, mientras que los compradores canadienses representaron por sí solos el 13 %.

Medido en función de la cantidad de viviendas adquiridas, Canadá volvió a ser el primer país de origen entre los compradores extranjeros entre abril de 2023 y marzo de 2024, y representan el 13 % de la cantidad de viviendas adquiridas por compradores extranjeros (que fue del 10 % en el periodo anterior).

China, que fue el principal país de origen de los compradores extranjeros en el periodo anterior de la encuesta, fue el segundo más frecuente, con una participación del 11 %. México fue el tercer país de origen de los compradores extranjeros, con una proporción del 11 % (igual que en el periodo anterior). India siguió siendo el cuarto comprador extranjero, con un aumento del 10 %. Colombia se mantiene en quinto lugar, con un aumento del 4 %.

Brasil, Reino Unido, Alemania, Cuba e Israel completan los diez primeros países de origen de los compradores extranjeros.

Porcentaje de los 10 principales países de origen de compradores extranjeros

	Canadá	China*	México	India	Colombia	Brasil	Reino Unido	Alemania	Cuba	Israel
2007	10%	9%	13%	6%	3%	3%	12%	3%	0%	0%
2008	23%	8%	9%	6%	1%	2%	12%	4%	0%	0%
2009	18%	7%	10%	9%	1%	1%	11%	5%	0%	0%
2010	23%	9%	10%	5%	1%	1%	9%	4%	0%	2%
2011	23%	9%	7%	7%	1%	3%	7%	4%	0%	1%
2012	24%	12%	8%	6%	1%	3%	6%	3%	0%	1%
2013	23%	12%	8%	5%	1%	2%	5%	3%	0%	2%
2014	19%	16%	9%	5%	1%	2%	5%	3%	0%	2%
2015	14%	16%	9%	8%	1%	2%	4%	3%	1%	1%
2016	12%	14%	8%	7%	2%	3%	4%	3%	0%	1%
2017	12%	14%	10%	5%	1%	4%	5%	2%	1%	1%
2018	10%	15%	8%	5%	2%	3%	3%	2%	0%	2%
2019	11%	11%	9%	5%	1%	2%	3%	2%	0%	1%
2020	12%	12%	9%	6%	4%	3%	2%	2%	0%	1%
2021	8%	6%	7%	4%	2%	1%	4%	1%	0%	2%
2022	11%	6%	8%	5%	3%	3%	2%	2%	1%	2%
2023	10%	13%	11%	7%	3%	2%	3%	2%	0%	2%
2024	13%	11%	11%	10%	4%	4%	4%	4%	2%	2%

Esta lista de los 10 países principales se basa en el año más reciente.

Las compras disminuyeron entre los cinco principales compradores extranjeros. A pesar del descenso en las compras, China sigue siendo el mayor comprador en términos del volumen en dólares de viviendas adquiridas. Los compradores chinos adquirieron viviendas existentes por un valor de \$7,5 mil millones, una cifra muy inferior a los \$13.6 mil millones del periodo anterior, pero que sigue siendo la mayor debido al precio promedio de compra de \$1,3 millones (\$1,2 millones en el periodo anterior).

Volumen en dólares de las viviendas existentes adquiridas por los 5 principales compradores extranjeros en miles de millones de dólares

	Canadá	China*	México	India	Colombia	Total compradores extranjeros	Participación de los 5 principales
2010	\$17.1	\$11.2	\$6.5	\$5.0	\$0.5	\$66.0	61%
2011	\$13.1	\$7.0	\$4.2	\$5.1	\$0.6	\$66.4	45%
2012	\$15.9	\$12.0	\$6.5	\$5.2	\$0.6	\$82.5	49%
2013	\$11.8	\$12.8	\$3.6	\$3.9	\$0.5	\$68.2	48%
2014	\$13.8	\$22.7	\$4.5	\$5.8	\$0.5	\$92.2	51%
2015	\$11.2	\$28.5	\$4.9	\$8.0	\$0.9	\$103.9	52%
2016	\$8.9	\$27.3	\$4.8	\$6.1	\$1.2	\$102.6	47%
2017	\$19.0	\$31.7	\$9.3	\$7.8	\$1.0	\$153.0	45%
2018	\$10.5	\$30.4	\$4.2	\$7.2	\$1.2	\$121.0	44%
2019	\$8.0	\$13.4	\$3.7	\$4.2	\$0.8	\$77.9	39%
2020	\$9.5	\$11.5	\$5.8	\$5.4	\$1.3	\$74.0	45%
2021	\$4.2	\$4.8	\$2.9	\$3.1	\$1.1	\$54.4	29%
2022	\$5.5	\$6.1	\$2.9	\$3.6	\$1.0	\$59.0	32%
2023	\$6.6	\$13.6	\$4.2	\$3.4	\$0.9	\$53.3	54%
2024	\$5.9	\$7.5	\$2.8	\$4.1	\$0.7	\$42.0	50%

Cantidad de viviendas adquiridas por los 5 principales compradores extranjeros

	Canadá	China*	México	India	Colombia	Total compradores extranjeros	Participación de los 5 principales
2010	69,100	27,100	30,100	15,000	3,000	300,600	48%
2011	48,500	19,000	14,800	14,800	2,100	210,800	47%
2012	49,500	24,700	16,500	12,400	2,100	206,200	51%
2013	43,900	23,100	15,800	10,400	1,600	192,500	49%
2014	43,700	38,400	20,000	12,600	2,100	232,600	50%
2015	29,400	34,300	17,900	17,300	3,000	208,900	49%
2016	26,900	29,200	17,900	14,500	3,500	214,900	43%
2017	33,800	40,600	28,500	14,900	3,300	284,500	43%
2018	27,400	40,400	20,200	13,100	4,400	266,800	40%
2019	19,900	19,900	15,900	9,700	2,300	183,100	37%
2020	18,300	18,400	14,400	9,600	5,500	154,000	43%
2021	8,800	6,700	7,100	4,700	1,600	107,000	27%
2022	11,300	6,100	7,800	5,100	3,000	98,600	34%
2023	8,500	11,000	9,300	5,900	2,500	84,600	44%
2024	7,100	6,000	6,000	5,400	2,200	54,300	49%

* China incluye compradores de la República Popular China, Hong Kong y Taiwán.

Los compradores chinos siguen teniendo el precio promedio de compra más alto, \$1.3 millones, ya que compraron en estados caros: El 25 % de los compradores chinos compraron en California y el 10 %, en Nueva York.

Los compradores canadienses registraron el segundo precio promedio de compra más alto, \$834.000, principalmente en zonas turísticas que suelen tener precios más altos.

Los compradores chinos también registraron el precio medio de compra más alto, \$697,900, seguidos de cerca por los compradores indios, por un valor de \$625,000 (mucho más alto que en el periodo anterior). Los compradores indios se inclinaron más por comprar en mercados muy activos, como Florida o Texas..

Precio promedio de compra de los 5 principales compradores extranjeros

	Canadá	China*	México	India	Colombia	Total compradores extranjeros
2010	\$247,300	\$412,200	\$214,700	\$333,300	\$175,000	\$311,400
2011	\$269,100	\$370,900	\$283,000	\$346,400	\$277,500	\$315,000
2012	\$321,700	\$484,000	\$396,200	\$419,000	\$269,400	\$400,000
2013	\$269,100	\$555,900	\$225,500	\$372,700	\$330,000	\$354,200
2014	\$314,700	\$590,800	\$224,100	\$459,000	\$220,800	\$396,200
2015	\$380,300	\$831,800	\$274,800	\$460,200	\$307,100	\$499,600
2016	\$332,100	\$936,600	\$266,200	\$420,400	\$341,500	\$477,500
2017	\$560,800	\$781,800	\$326,800	\$522,440	\$293,100	\$536,900
2018	\$383,900	\$752,600	\$208,800	\$547,700	\$267,600	\$454,400
2019	\$400,000	\$674,900	\$233,700	\$431,500	\$336,300	\$426,100
2020	\$517,200	\$622,300	\$403,500	\$561,800	\$227,500	\$480,870
2021	\$473,600	\$710,400	\$407,500	\$662,600	\$672,200	\$508,400
2022	\$485,000	\$1,005,700	\$365,700	\$702,600	\$334,300	\$598,200
2023	\$779,300	\$1,234,500	\$448,800	\$576,500	\$355,400	\$639,900
2024	\$834,000	\$1,255,600	\$462,700	\$751,800	\$301,700	\$780,300

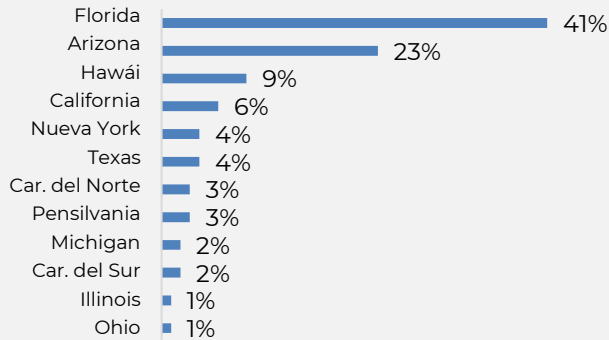
Precio medio de compra de los 5 principales compradores extranjeros

	Canadá	China*	México	India	Colombia	Total compradores extranjeros
2010	\$200.000	\$320.800	\$134.400	\$283.300	\$175.000	\$219.400
2011	\$177.300	\$282.100	\$168.800	\$305.600	\$150.000	\$228.300
2012	\$171.900	\$333.300	\$200.000	\$308.300	\$275.000	\$274.200
2013	\$183.000	\$412.500	\$156.300	\$300.000	\$175.000	\$225.900
2014	\$212.500	\$516.400	\$141.100	\$321.400	\$225.000	\$268.300
2015	\$196.300	\$486.100	\$171.200	\$380.000	\$250.000	\$284.900
2016	\$222.300	\$542.100	\$176.500	\$333.400	\$425.000	\$277.400
2017	\$288.600	\$529.900	\$180.900	\$340.600	\$275.000	\$302.300
2018	\$292.000	\$439.100	\$189.100	\$412.800	\$225.000	\$292.400
2019	\$268.200	\$454.900	\$170.100	\$358.600	\$325.000	\$280.600
2020	\$292.300	\$449.500	\$249.900	\$448.300	\$216.200	\$314.600
2021	\$400.900	\$476.500	\$341.400	\$538.900	\$342.300	\$351.800
2022	\$416.100	\$470.600	\$315.100	\$501.100	\$236.600	\$366.100
2023	\$572.900	\$723.200	\$278.100	\$515.600	\$458.300	\$396.400
2024	\$548.600	\$697.900	\$329.500	\$625.000	\$280.000	\$475.000

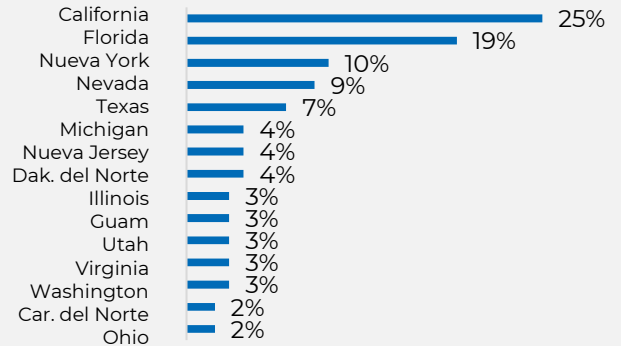
* China incluye compradores de la República Popular China, Hong Kong y Taiwán.

Dónde compraron bienes raíces residenciales en EE. UU. los 5 principales compradores extranjeros

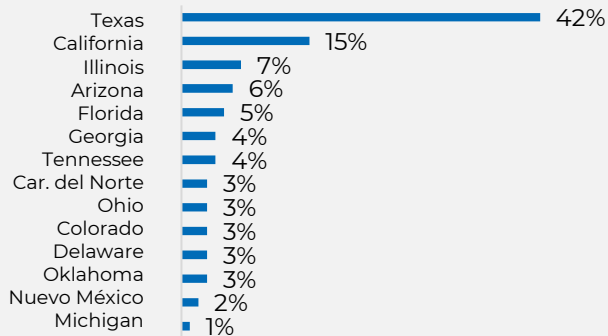
Principales destinos elegidos por compradores extranjeros - Canadá



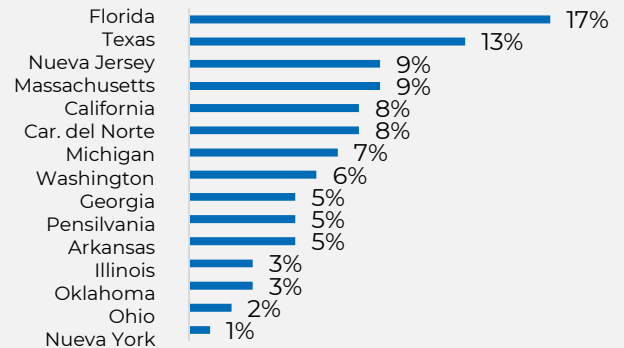
Principales destinos elegidos por compradores extranjeros - China



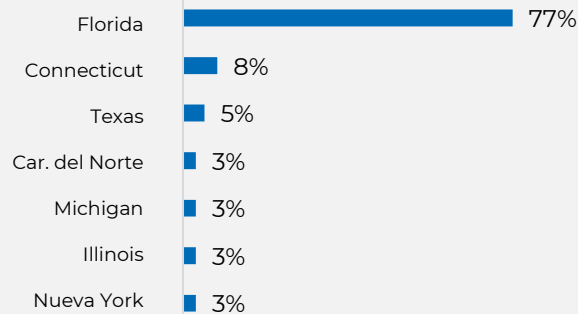
Principales destinos elegidos por compradores extranjeros - México



Principales destinos elegidos por compradores extranjeros - India



Principales destinos elegidos por compradores extranjeros - Colombia



Destinos de los compradores internacionales

Florida sigue siendo el principal destino de los compradores extranjeros, ya que allí se registra el 20 % de todas las compras de compradores extranjeros en el estado. Los principales compradores de Florida fueron de América Latina (35 %) y Canadá (27 %). Fue el principal destino estatal entre los compradores canadienses, indios y colombianos.

Texas pasó a ser el segundo destino preferido por los compradores extranjeros, con una participación del 13 %. El 49 % de los compradores en este estado fueron de América Latina/Caribe y el 31 %, de Asia/Oceanía. Texas fue el primer destino de los compradores mexicanos y el segundo de los compradores indios.

California ocupa el tercer lugar entre los compradores extranjeros, con un 11 %. La mayoría (55 %) de los compradores extranjeros en este estado fueron de Asia/Oceanía, seguidos de América Latina (20 %). Fue el primer destino entre los compradores chinos y el segundo entre los compradores mexicanos.

Arizona fue el cuarto destino más popular, con un 5 % de todos los compradores extranjeros, cifra ligeramente superior a la del periodo anterior. La gran mayoría de los compradores extranjeros de Arizona –el 60 %– fueron canadienses.

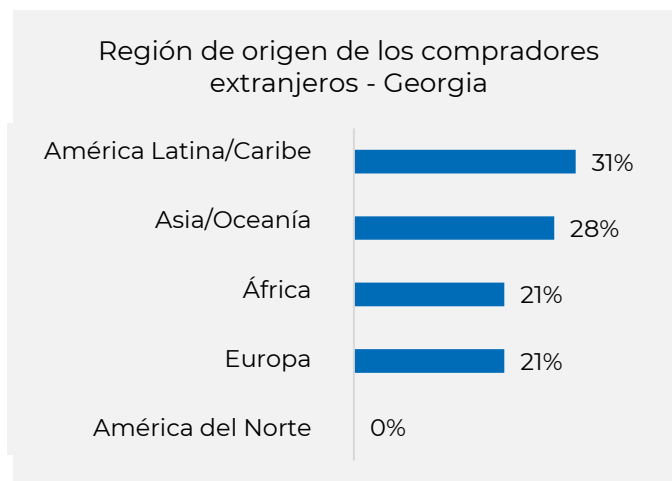
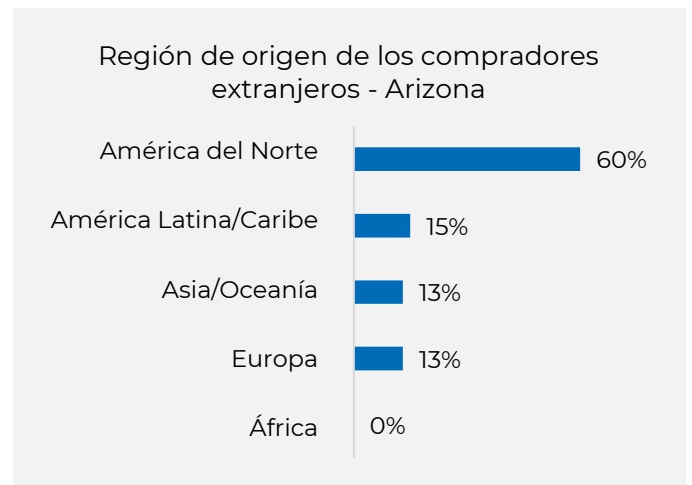
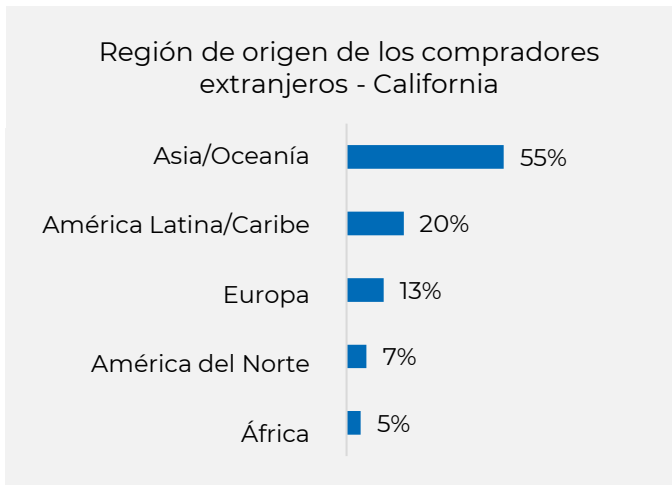
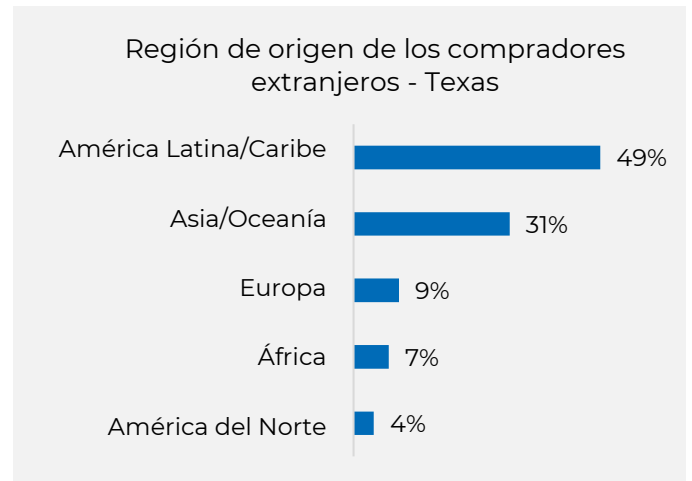
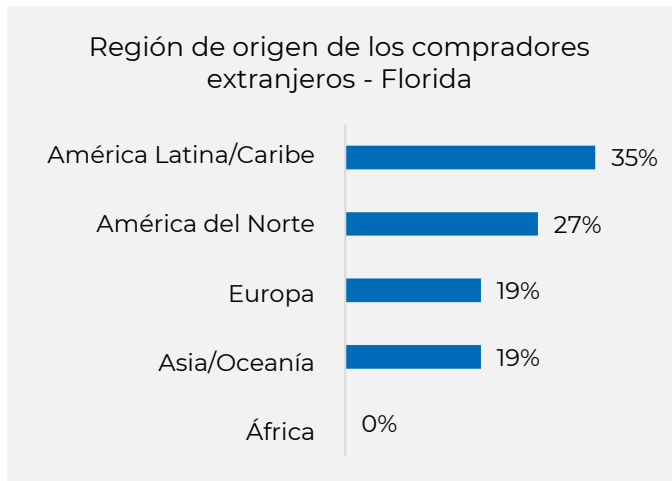
Georgia mejoró su performance y fue el quinto destino más importante: atrajo el 4 % de todos los compradores extranjeros. En cuanto a su origen, estos compradores se repartieron de manera relativamente equilibrada entre América Latina/Caribe (31 %), Asia/Oceanía (28 %), África (21 %) y Europa (21 %).

Otros destinos importantes fueron Nueva Jersey, Nueva York, Carolina del Norte, Illinois y Michigan.

Porcentaje de los 10 principales estados en el total de compras de compradores extranjeros										
	FL	TX	CA	AZ	GA	NJ	NY	NC	IL	MI
2009	23%	11%	13%	7%	1%	1%	2%	3%	4%	1%
2010	22%	8%	12%	11%	5%	2%	4%	2%	1%	2%
2011	31%	9%	12%	6%	2%	3%	3%	2%	3%	1%
2012	26%	7%	11%	7%	4%	1%	4%	2%	3%	3%
2013	23%	9%	17%	9%	2%	2%	3%	1%	2%	2%
2014	23%	12%	14%	6%	2%	3%	3%	2%	3%	2%
2015	21%	8%	16%	5%	2%	3%	3%	2%	3%	2%
2016	22%	10%	15%	4%	2%	4%	4%	3%	4%	2%
2017	22%	12%	12%	4%	3%	4%	3%	3%	3%	2%
2018	19%	9%	14%	5%	4%	4%	5%	3%	3%	3%
2019	20%	10%	12%	5%	3%	4%	3%	3%	3%	2%
2020	22%	9%	15%	3%	3%	4%	5%	3%	3%	2%
2021	21%	9%	16%	5%	3%	4%	4%	3%	3%	3%
2022	24%	8%	11%	7%	2%	3%	4%	4%	3%	1%
2023	23%	12%	12%	4%	2%	2%	3%	4%	4%	1%
2024	20%	13%	11%	5%	4%	4%	4%	4%	3%	2%

La lista de los 10 primeros se basa en el año más reciente.

Origen de los compradores extranjeros* en los 5 principales estados

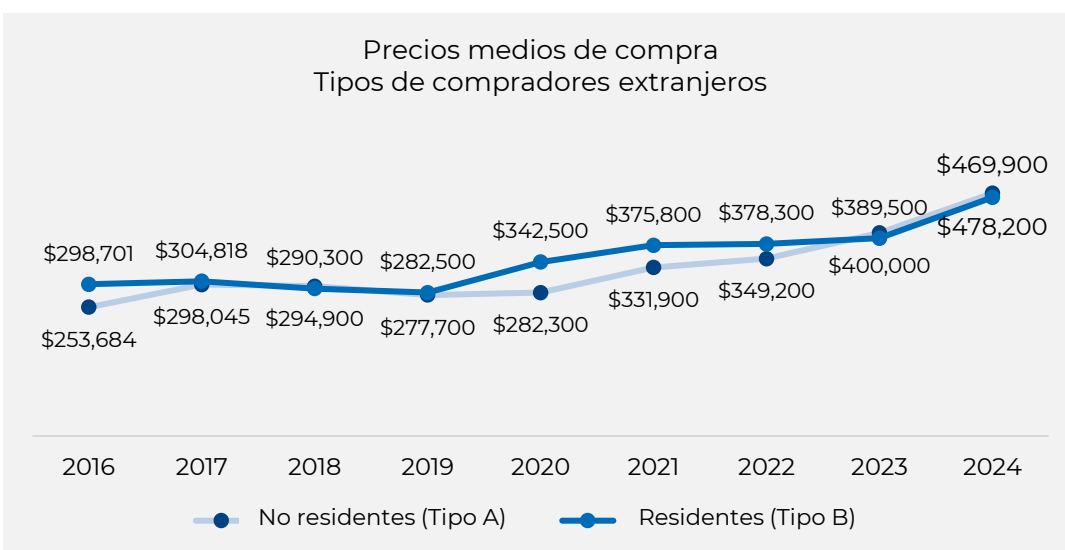
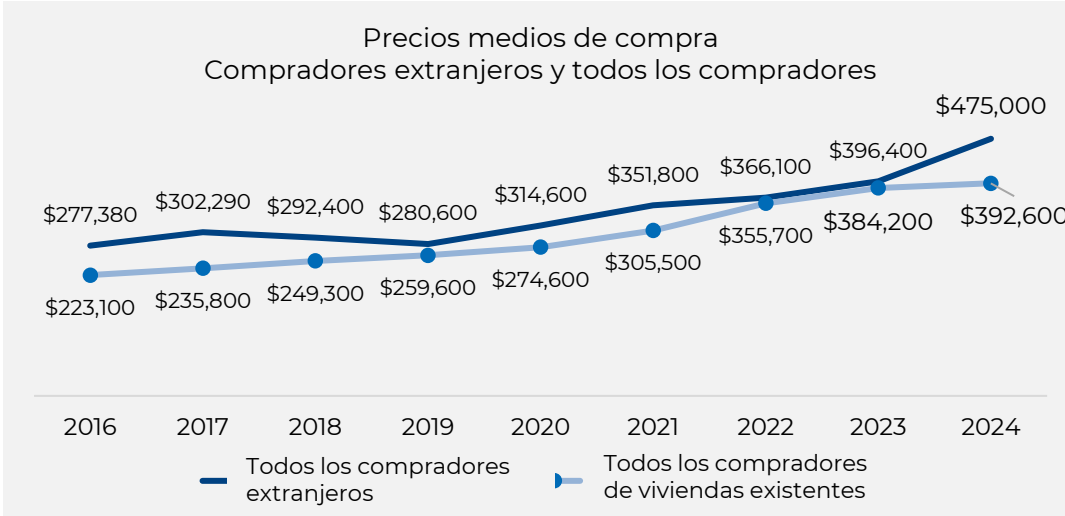


*México forma parte geográficamente de América del Norte, pero sus datos se informan dentro de la región de América Latina/Caribe.

Precios

El precio medio de compra entre los compradores extranjeros fue de \$475,000, superior al precio medio de \$392,600 de las viviendas existentes vendidas en EE. UU. entre abril de 2023 y marzo de 2024 y al precio medio de compra del año anterior. La diferencia de precio refleja la elección de la ubicación y los tipos de propiedades adquiridas por los compradores extranjeros. El 18 % de los compradores extranjeros adquirieron propiedades por un valor de más de un millón de dólares entre abril de 2023 y marzo de 2024.

Normalmente, los compradores extranjeros que residen en EE.UU. (Tipo B) tienden a adquirir propiedades más caras que las adquiridas por compradores que viven en el exterior extranjero (Tipo A). Sin embargo, este año, los compradores extranjeros que residen en el extranjero adquirieron propiedades de mayor precio. Entre abril de 2023 y marzo de 2024, el precio medio de compra de vivienda existente de los compradores de Tipo A fue de \$478,200, frente a un valor de \$469,900 de los compradores de Tipo B. Los compradores que residen en EE. UU. tienden a adquirir viviendas unifamiliares para residencia principal en los suburbios, en comparación con los compradores que viven en el exterior, que tienden a adquirir viviendas para uso vacacional o de alquiler que, en su mayoría, son condominios en ciudades centrales y zonas urbanas.

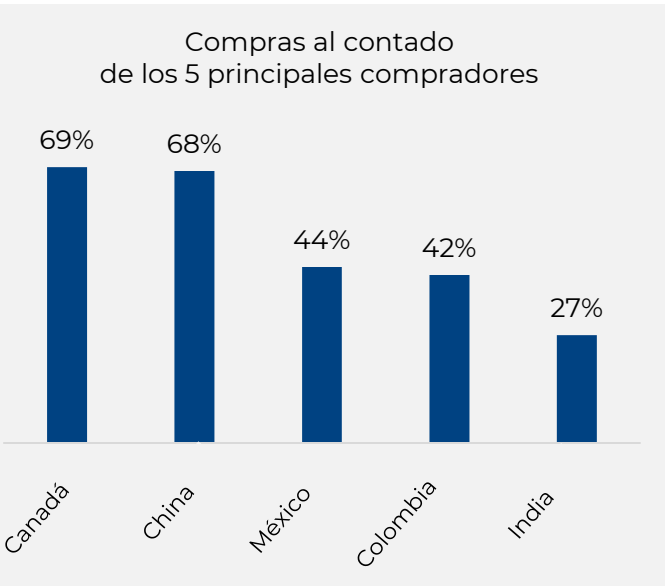
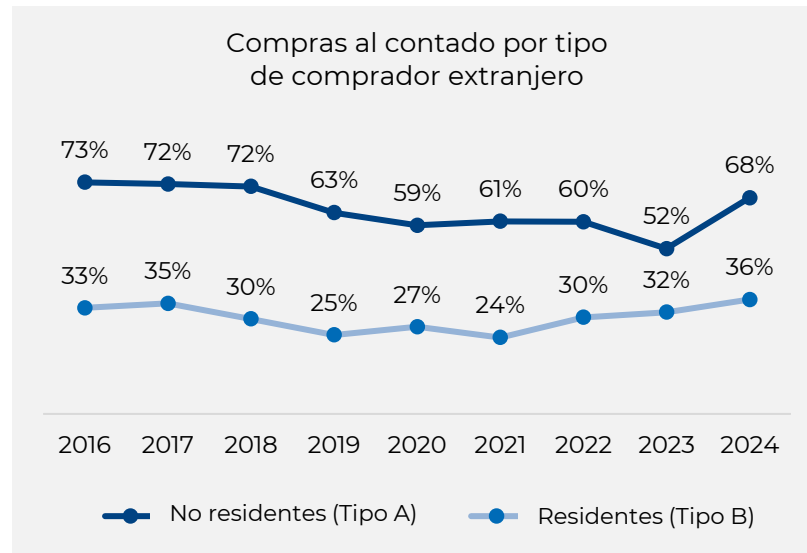
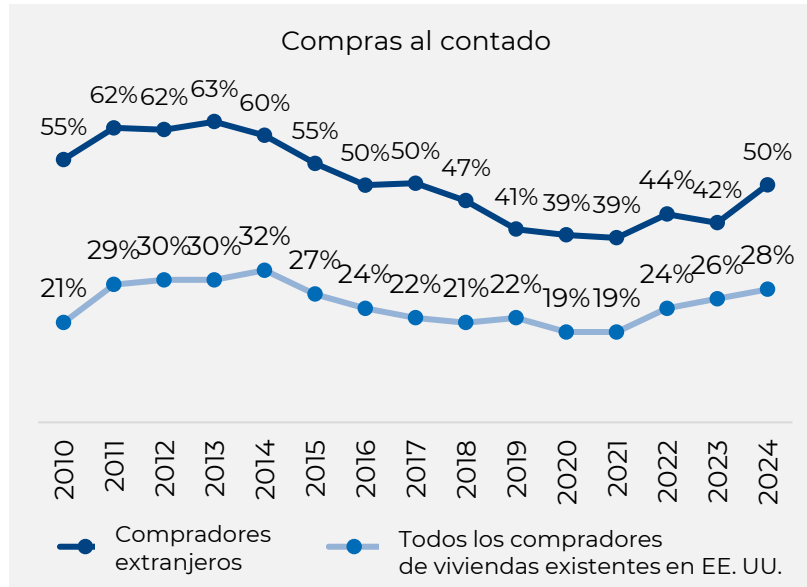


Financiación

Debido a la fuerte competencia entre las escasas viviendas existentes que se encuentran disponibles en el mercado, las diferencias en los tipos de cambio, la dificultad para obtener financiación hipotecaria y otras razones, los compradores extranjeros tienden a comprar al contado. El porcentaje de compradores extranjeros que compraron al contado fue del 50 %, frente al 28 % del total de compradores de viviendas existentes.

Los compradores extranjeros que no viven en el país son más propensos a realizar una compra al contado que los compradores extranjeros que residen en EE. UU. El 68 % de los compradores extranjeros no residentes realizaron una compra al contado, en comparación con el 36 % de los compradores extranjeros que viven en EE. UU.

Más de dos tercios de los compradores canadienses (69 %) y chinos (68 %) compraron al contado, frente a algo menos de la mitad de los compradores mexicanos (44 %) y colombianos (42 %). Los compradores asiáticos de origen indio registraron el porcentaje más bajo de ventas al contado, con un 27 %, ya que la mayoría (89 %) reside en EE. UU. y puede obtener financiación hipotecaria.



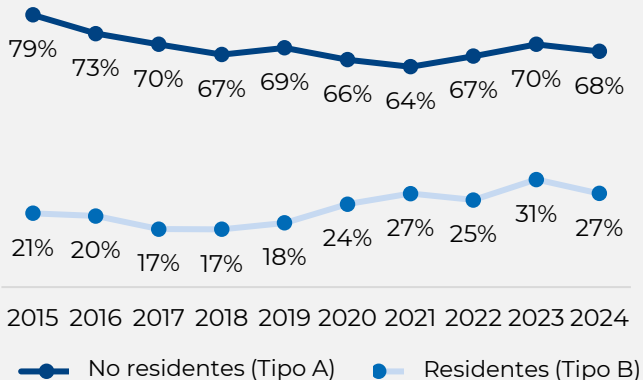
Uso previsto para la propiedad

El 45 % de los compradores extranjeros adquirieron la propiedad para utilizarla como vivienda vacacional, de alquiler o ambas cosas, lo que supone un descenso del 5 % con respecto al año pasado. El 68 % de los compradores extranjeros que no viven en el país adquirieron una vivienda para vacaciones o alquiler, frente al 27 % de los compradores que residen en EE. UU.

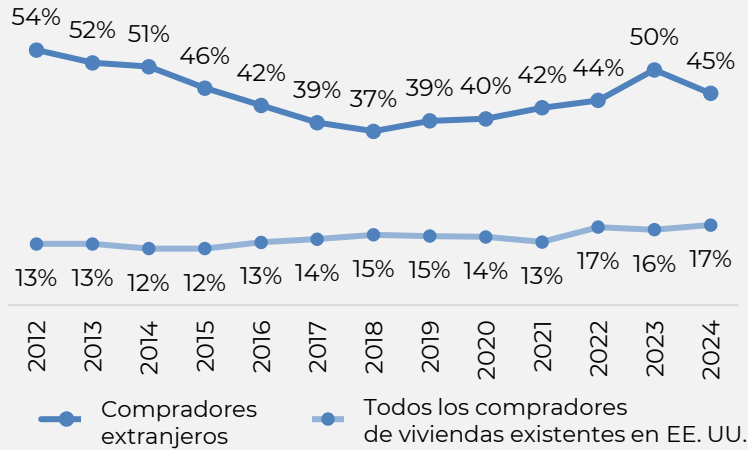
A nivel nacional, las viviendas adquiridas para uso vacacional o de alquiler han sido elevadas durante los últimos años, y representan el 17 % de las ventas de viviendas existentes este último año. La prominencia del trabajo a distancia y el fuerte crecimiento de los alquileres han aumentado el atractivo de la compra de una vivienda para uso vacacional o de alquiler..

Los compradores canadienses fueron los que más optaron por adquirir una vivienda para uso vacacional, con un 49 %. Los compradores asiáticos de origen indio fueron los más propensos a comprar una vivienda para uso como residencia principal, con un 66 %. Los compradores colombianos fueron los que más se inclinaron por comprar una vivienda para uso residencial de alquiler, con un 68 %. Los compradores mexicanos (5 %), chinos (3 %) y colombianos (3 %) se inclinaron más por comprar una vivienda para uso estudiantil.

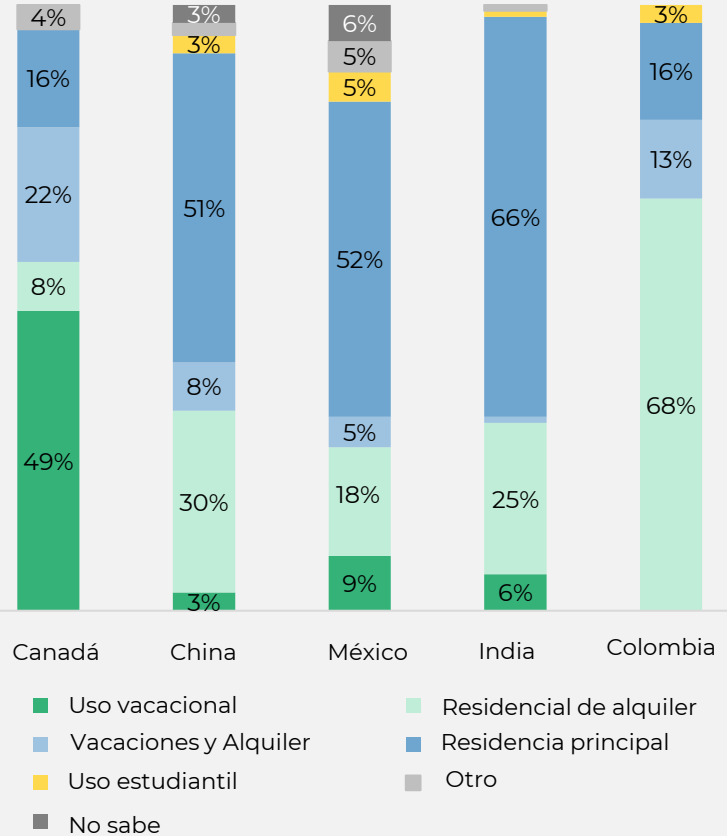
Porcentaje de compradores extranjeros que compran una vivienda para uso vacacional o para alquilarla como inversión



Porcentaje de compradores extranjeros que adquirieron una propiedad para uso vacacional, propiedad de alquiler o ambos usos



Uso previsto de los principales compradores extranjeros



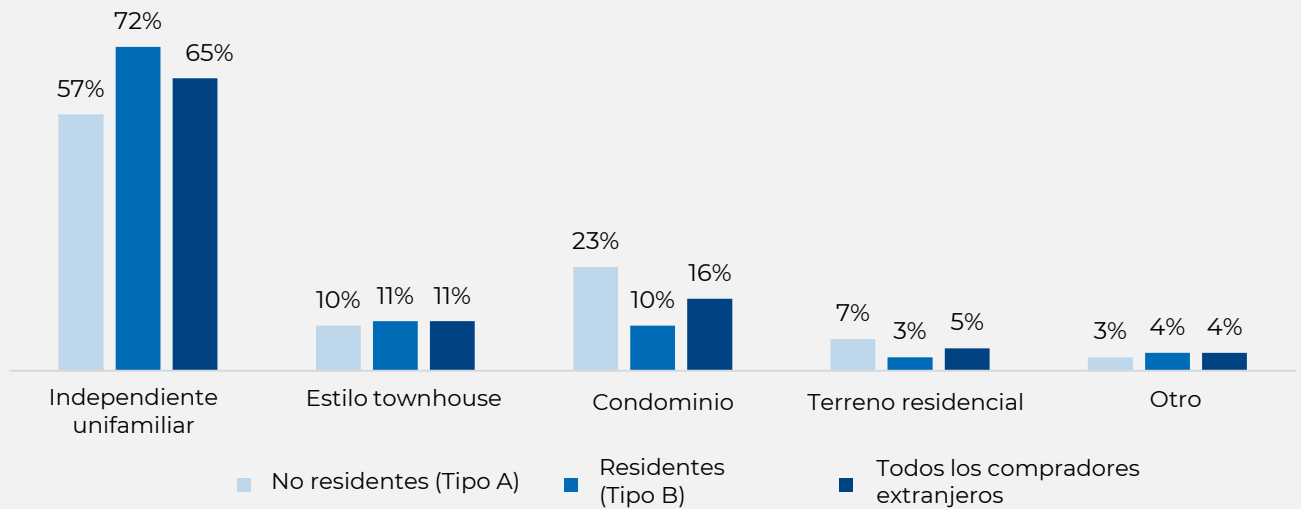
Tipo de propiedad residencial

La mayoría (65%) de los compradores extranjeros adquirieron viviendas unifamiliares independientes, tanto si residen en el extranjero (57%) como en Estados Unidos (72%). A escala nacional, el 90% de los compradores de viviendas existentes adquirieron viviendas unifamiliares.

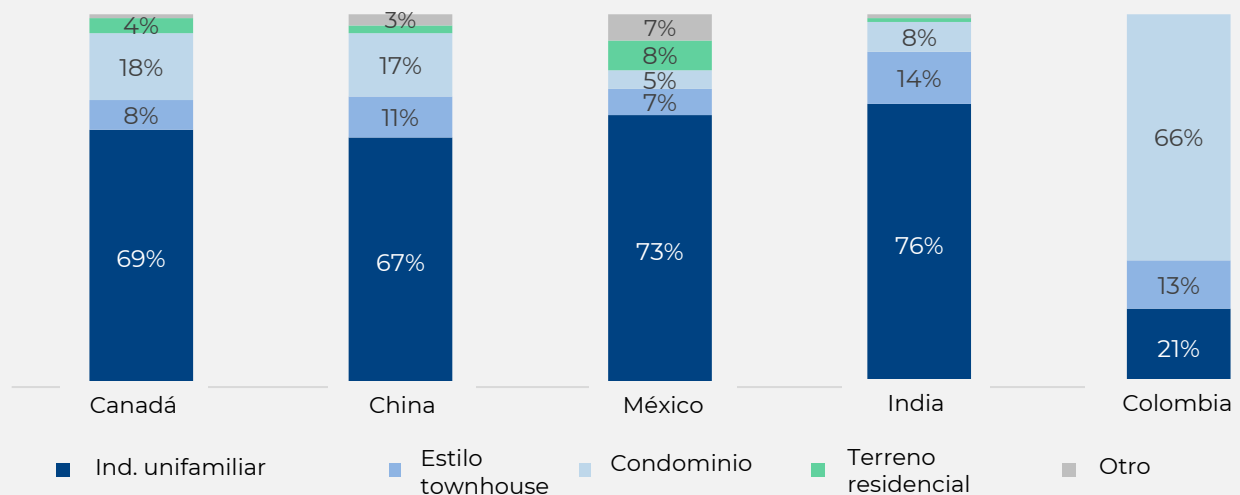
Los compradores extranjeros que viven en el exterior tenían una mayor preferencia por los condominios, con un 23% de compra de este tipo de propiedad, en comparación con los compradores extranjeros que residen en los EE.UU. con un 10%.

Los colombianos fueron los que más optaron por comprar un condominio, ya que es más probable que utilicen la propiedad como residencia de alquiler. Una mayor parte de compradores mexicanos adquirió terrenos residenciales.

Compras de propiedades residenciales por tipo de comprador extranjero



Compras de propiedades residenciales por principales compradores extranjeros

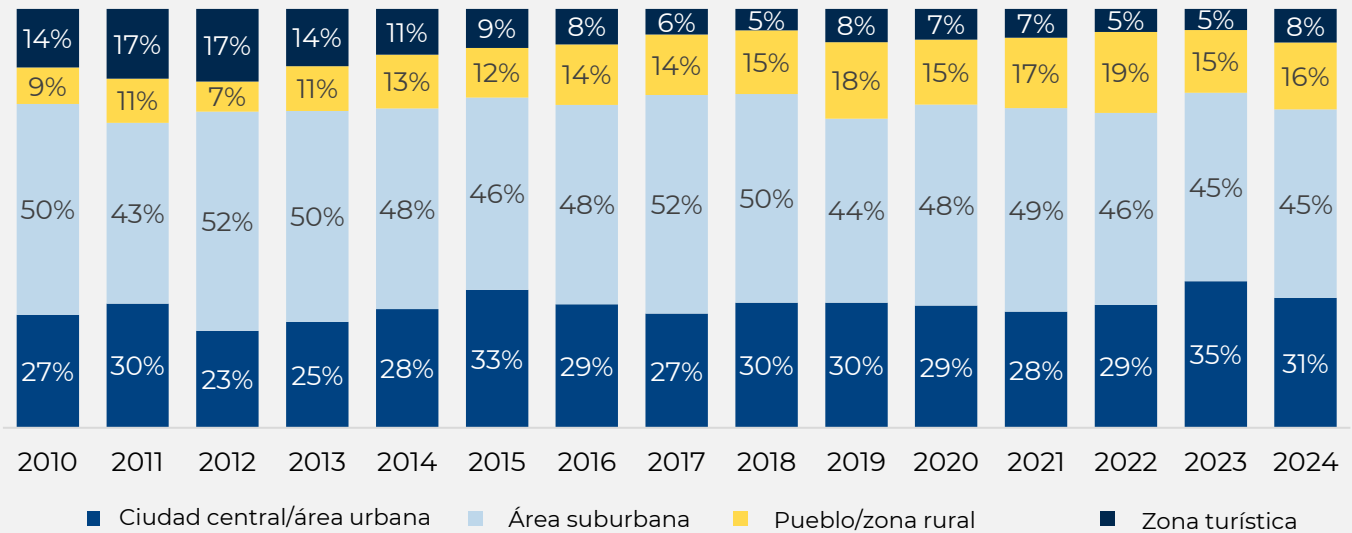


Tipo de zona en la que se encuentra la propiedad

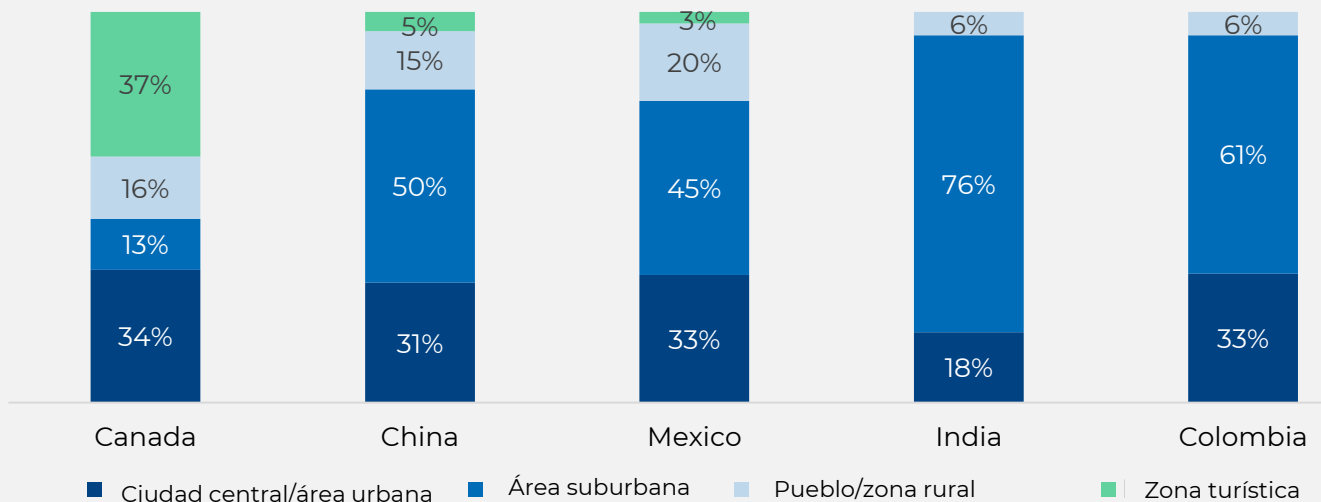
Aunque compran en ciudades centrales con más frecuencia que los compradores nacionales, los compradores extranjeros adquieren con más frecuencia propiedades en zonas suburbanas, que representan un 45 % de sus compras. Más de tres cuartas partes de los compradores asiáticos de origen indio compraron una propiedad en una zona suburbana, lo que se corresponde con los datos que muestran que el 66 % de estos compradores adquirieron una propiedad para utilizarla como residencia principal.

Los compradores canadienses fueron los más propensos a adquirir una propiedad en una zona turística, ya que casi la mitad compró una vivienda vacacional.

Ubicación de la propiedad



Ubicación preferida por los principales compradores extranjeros

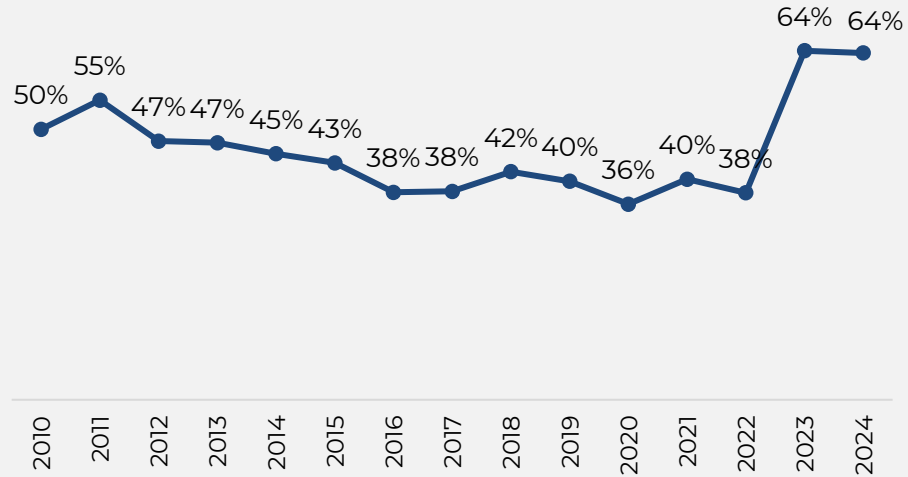


Razones por las que los clientes internacionales no compraron propiedades en EE.UU.

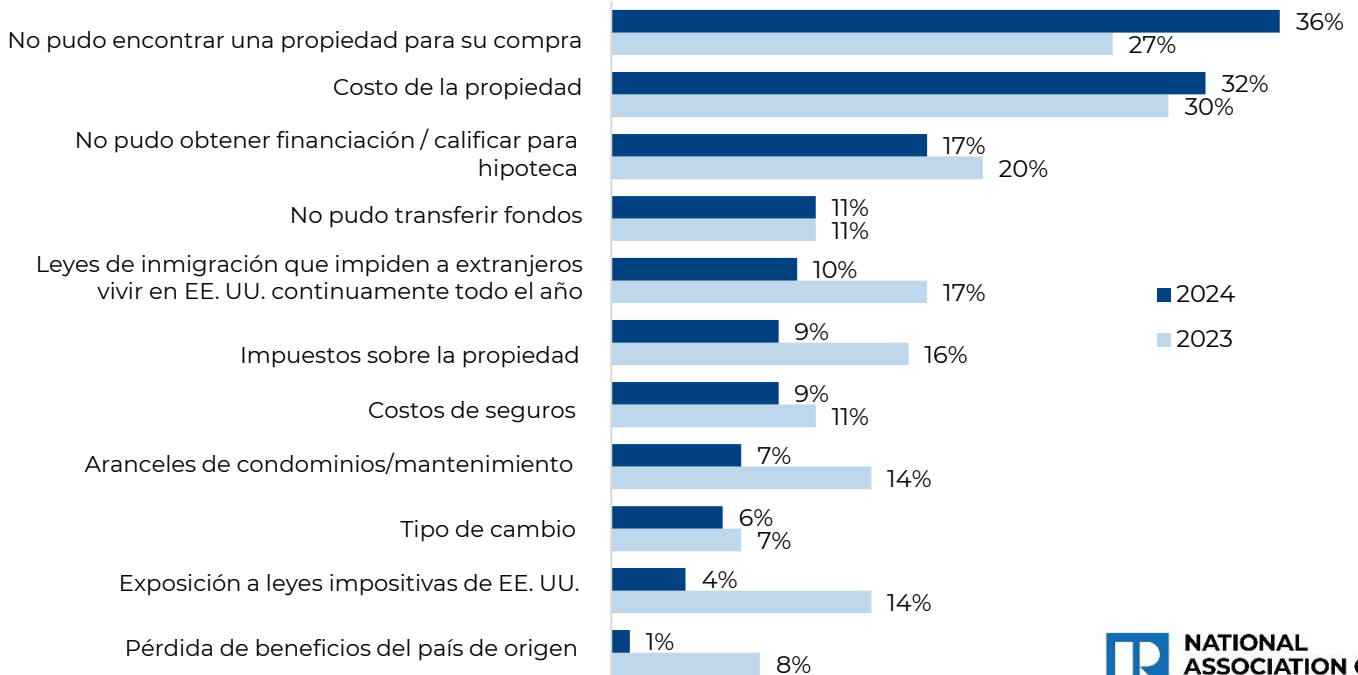
Al igual que en el período anterior, el 64 % de los REALTORS® informaron que un cliente decidió no comprar o no pudo comprar una propiedad residencial en Estados Unidos.

Las principales razones por las que el cliente decidió no comprar o no pudo comprar una propiedad en EE. UU. fueron la imposibilidad de encontrar una propiedad disponible (36%), el costo de las propiedades (32%) y la imposibilidad de obtener financiación (17 %).

Entre los REALTORS® con clientes internacionales, porcentaje que tuvo algún cliente que decidió no comprar una propiedad en EE. UU.



Porcentaje de encuestados que indicaron las razones por las que sus clientes internacionales decidieron no comprar una propiedad residencial en EE. UU.



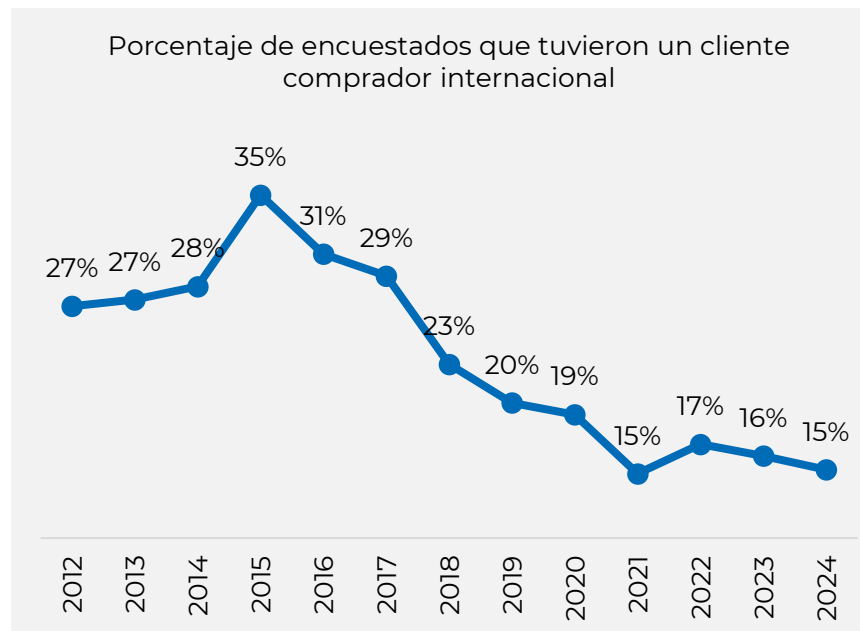
3

Transacciones y clientes



Transacciones con compradores internacionales

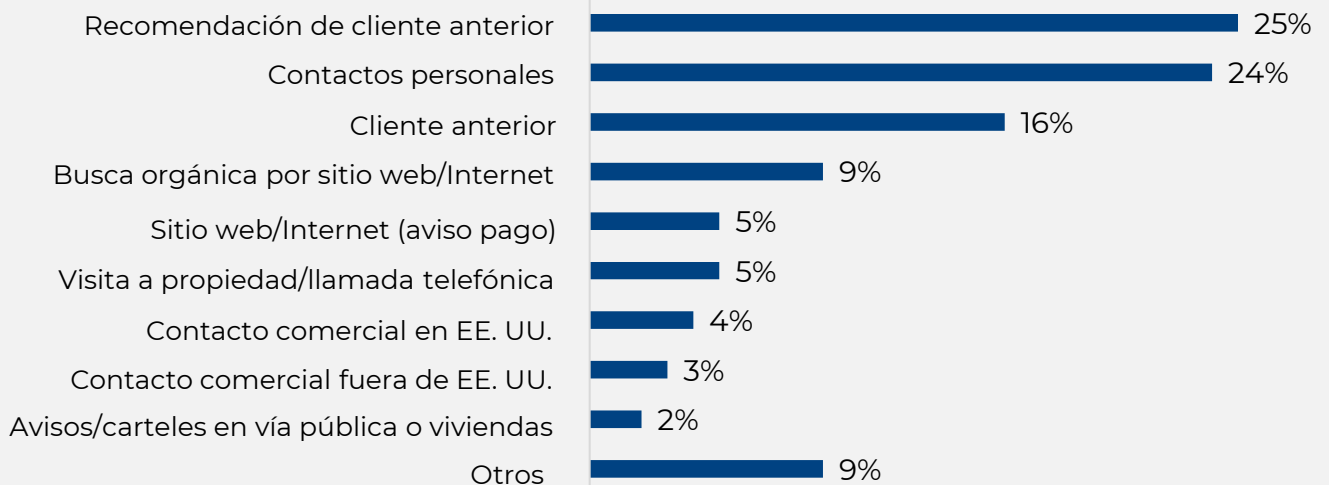
A pesar de la desaceleración pronunciada del mercado de la vivienda, el porcentaje de los encuestados que informaron que trabajaron con un cliente internacional —más allá de si el cliente compró una propiedad o no— se mantuvo estable, en un 15 % durante el período de 12 meses entre abril de 2023 y marzo de 2024, en comparación con el 16 % registrado en el período anterior.



Fuentes de recomendaciones y referencias

Las recomendaciones y referencias de clientes anteriores, contactos personales y de clientes anteriores y contactos comerciales representaron el 72 % de las recomendaciones y referencias de los agentes que trabajaron con clientes extranjeros que compraron propiedades residenciales. Por su parte, las páginas web y los listados en línea representaron el 14 % de las referencias.

Fuentes de recomendaciones y referencias de compradores residenciales extranjeros

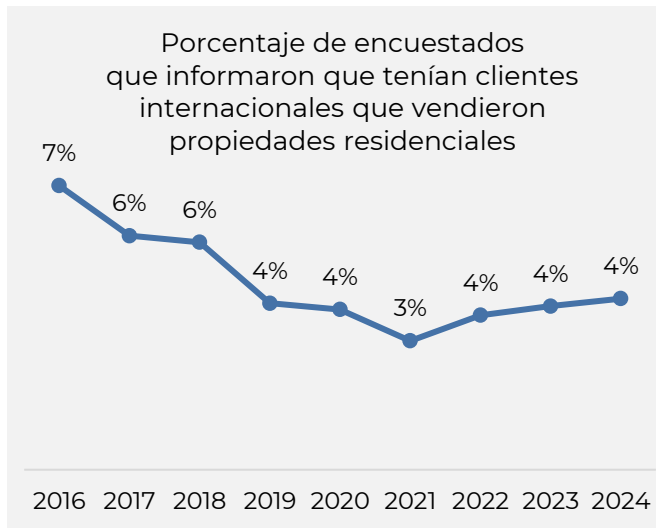


Vendedores internacionales

El 4% de los encuestados declaró haber trabajado con clientes internacionales que vendieron propiedades residenciales estadounidenses. El 60 % de los vendedores de propiedades vivían en el extranjero (Tipo A). El precio medio de venta de las propiedades vendidas por propietarios extranjeros fue de \$392,600.

De forma similar a las tendencias de compra extranjeras, el mayor grupo de clientes internacionales que vendieron propiedades residenciales estadounidenses entre abril de 2023 y marzo de 2024 fueron de Canadá, que representaron el 24 % de los vendedores. Los propietarios chinos representaron el 11% de los vendedores, seguidos de compradores de México (9%), India (6 %) y el Reino Unido (6 %).

Siguiendo también las tendencias de los compradores extranjeros, Florida fue el principal lugar donde vendieron propiedades los clientes extranjeros, con un 27% de propiedades vendidas. California, Texas, Arizona y Nueva York son los otros cuatro estados con mayor cantidad de ventas internacionales registradas..



Participación de los 10 principales clientes internacionales que vendieron propiedades residenciales en EE. UU.

	Canadá	China	México	India	Reino Unido	Israel	Australia	Colombia	Francia	Brasil
2017	22%	7%	12%	4%	7%	2%	1%	2%	3%	3%
2018	20%	12%	8%	5%	4%	3%	2%	2%	2%	2%
2019	16%	10%	9%	4%	6%	2%	2%	2%	2%	2%
2020	19%	11%	6%	4%	6%	3%	1%	1%	4%	6%
2021	21%	8%	6%	4%	5%	2%	1%	2%	2%	1%
2022	21%	7%	6%	4%	3%	1%	1%	4%	2%	4%
2023	11%	15%	5%	4%	5%	2%	2%	2%	1%	2%
2024	24%	11%	9%	6%	6%	3%	3%	3%	2%	2%

* menos del 1%

Proporción de los principales estados respecto del total de clientes internacionales que vendieron propiedades residenciales en EE. UU.

	FL	CA	TX	AZ	NY	NV	GA	IL	MI	DC
2017	26%	9%	10%	8%	3%	3%	4%	3%	2%	*
2018	27%	14%	10%	6%	4%	2%	2%	3%	3%	*
2019	31%	12%	8%	6%	4%	2%	2%	2%	2%	*
2020	31%	10%	8%	6%	4%	3%	2%	2%	3%	*
2021	30%	13%	10%	3%	4%	2%	4%	2%	1%	*
2022	30%	11%	7%	6%	4%	5%	2%	1%	*	2%
2023	31%	14%	10%	3%	4%	*	3%	3%	1%	1%
2024	27%	12%	12%	7%	3%	3%	3%	3%	3%	3%

* menos del 1%

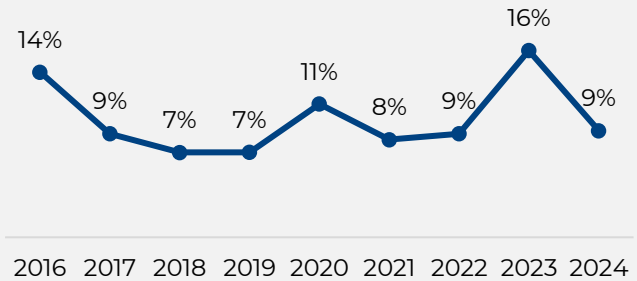
Cientes que buscan propiedades fuera de Estados Unidos

Los bienes raíces internacionales tienen múltiples facetas. No solo los clientes internacionales optan por adquirir bienes raíces en EE. UU., también los clientes que residen en el país (sean o no ciudadanos de EE. UU.) están interesados en adquirir propiedades en el extranjero. El 9% de los encuestados afirma tener un cliente que desea adquirir propiedades en otro país, lo que supone un descenso con respecto al 16% del año pasado.

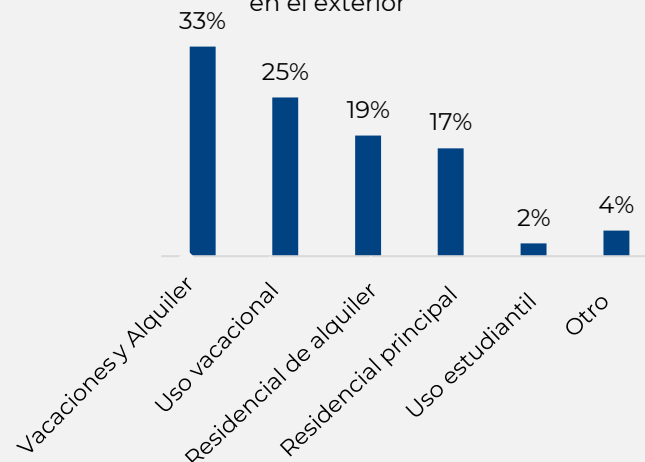
Un tercio de los clientes estadounidenses (ciudadanos o no de EE. UU.) estaban interesados en adquirir una propiedad para utilizarla tanto como vivienda de alquiler como de vacaciones (33%).

México sigue siendo el país de preferencia entre los clientes que desean adquirir propiedades en el extranjero. Otros países latinoamericanos de interés son Costa Rica, Colombia y la República Dominicana. Italia es el país europeo que despierta mayor interés, seguido de España, Portugal, Reino Unido y Francia. Además de ser el principal país de origen de los compradores extranjeros, Canadá también interesa a los clientes estadounidenses que desean adquirir propiedades en el extranjero.

Porcentaje de encuestados que informaron que un cliente estadounidense buscaba una propiedad residencial en el exterior



Para qué fines los clientes de EE. UU. buscaron propiedades residenciales en el exterior



Porcentaje de respuestas sobre países donde clientes estadounidenses buscaron propiedades

	México	Costa Rica	Italia	Colombia	España	Canadá	República			
							Dominicana	Portugal	Reino Unido	Francia
2015	14%	12%	6%	3%	4%	6%	2%	1%	6%	3%
2016	13%	4%	2%	4%	3%	3%	2%	1%	1%	2%
2017	12%	7%	3%	1%	3%	2%	1%	1%	3%	2%
2018	10%	3%	3%	*	1%	3%	1%	1%	2%	3%
2019	9%	3%	3%	1%	1%	3%	0%	1%	2%	1%
2020	6%	3%	1%	2%	2%	4%	2%	*	1%	2%
2021	7%	3%	1%	1%	2%	5%	2%	1%	1%	1%
2022	11%	3%	1%	3%	3%	3%	3%	2%	1%	2%
2023	6%	3%	2%	1%	1%	3%	3%	2%	2%	1%
2024	16%	8%	6%	5%	4%	4%	4%	4%	3%	3%

* menos del 1%

4

Anexos



Cálculo del volumen en dólares de propiedades adquiridas por compradores extranjeros

Estimación de viviendas existentes en EE. UU. adquiridas por compradores extranjeros entre abril de 2023 y marzo de 2024

Compradores extranjeros y ventas de viviendas existentes

Línea 1	Viviendas adquiridas por compradores extranjeros como porcentaje de las ventas de viviendas existentes	1.3%
Línea 2	Porcentaje de compradores extranjeros no residentes (Tipo A) respecto del total de compradores extranjeros	43%
Línea 3	Porcentaje de compradores extranjeros residentes (Tipo B) respecto del total de compradores extranjeros	57%
Línea 4	Ventas de viviendas existentes	4,058,000
Línea 5	Precio promedio de venta de viviendas existentes	\$515,300
Línea 6	Precio promedio de las viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros no residentes (Tipo A)	\$832,600
Línea 7	Precio promedio de las viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros residentes (Tipo B)	\$729,800

Cálculo de la cantidad de compras de viviendas existentes por compradores extranjeros

Este valor surge de la multiplicación de la línea 1 por la línea 4 y la línea 2

Línea 8	Cantidad de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros no residentes (Tipo A)	23,300
---------	--	--------

Este valor surge de la multiplicación de la línea 1 por la línea 4 y la línea 3

Línea 9	Cantidad de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros residentes (Tipo B)	31,000
---------	---	--------

Este valor surge de la suma de la línea 8 y la línea 9

Línea 10	Cantidad total de viviendas adquiridas por compradores extranjeros	54,300
----------	--	--------

Cálculo del volumen en dólares de las compras de viviendas existentes por parte de compradores extranjeros

Este valor surge de la multiplicación de la línea 6 por la línea 8

Línea 11	Volumen en dólares de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros no residentes (Tipo A), en miles de millones	\$19.4
----------	--	--------

Este valor surge de la multiplicación de la línea 7 por la línea 9

Línea 12	Volumen en dólares de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros residentes (Tipo B), en miles de millones	\$22.6
----------	---	--------

Este valor surge de la suma de la línea 11 y la línea 12

Línea 13	Volumen en dólares de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros, en miles de millones	\$42.0
----------	---	--------

Línea 14	Compras de compradores extranjeros como porcentaje de las ventas de viviendas existentes	1.3%
----------	--	------

Línea 15	Compras de compradores extranjeros como porcentaje del volumen en dólares de las ventas de viviendas existentes	2.0%
----------	---	------

Porcentaje de compradores extranjeros en las ventas de viviendas existentes: El porcentaje de compradores extranjeros en las ventas de viviendas existentes en EE. UU se basa en los datos de la encuesta mensual del Índice de Confianza REALTORS®.

Porcentaje de compradores extranjeros no residentes (Tipo A) y residentes (Tipo B): La división entre compradores extranjeros de Tipo A y de Tipo B se calcula a partir de la Encuesta Internacional de NAR, basada en las transacciones de compradores extranjeros más recientes informadas por los encuestados.

Ventas de viviendas existentes en EE. UU.: Las ventas de los 12 meses se obtienen sumando las ventas mensuales no estacionales.

Precio promedio, ventas de viviendas existentes:

Dado que se está calculando el valor total del mercado, se utiliza el precio promedio en lugar del precio medio. El promedio se calcula como el promedio del precio promedio mensual de las ventas de viviendas existentes en EE. UU..

Precios promedio, ventas internacionales: Los precios promedio de las propiedades residenciales adquiridas por compradores extranjeros no residentes (Tipo A) y residentes (Tipo B) se estiman a partir de la Encuesta Internacional de NAR, basada en las transacciones más recientes de los compradores extranjeros informadas por los encuestados.



Asociaciones globales de NAR

La NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® desempeña un papel integral para abrir las puertas para que los REALTORS® compitan en el mercado global. Al inaugurar mercados para los negocios y mantener informados a los miembros de los últimos acontecimientos que se producen en todo el mundo, NAR proporciona a los REALTORS® las herramientas que necesitan para tener éxito en el mercado global.

NAR mantiene relaciones formales con más de 100 asociaciones extranjeras de bienes raíces en más de 75 países. Estas relaciones se forjan para promover los intereses de los REALTORS® en todo el mundo, para respetar los más altos estándares de la actividad de los bienes raíces y para facilitar acuerdos comerciales internacionales en mercados estratégicos para los REALTORS® y los profesionales de bienes raíces de otras partes del mundo.

Además, el Certificado de Especialista Internacional en Propiedades (CIPS) ofrece formación y servicios especializados a los profesionales de bienes raíces que desean hacer negocios en el mercado mundial.

Para más información y recursos sobre cómo trabajar con clientes internacionales, visite <https://www.nar.realtor/global>

Si desea consultar los informes del Grupo de Investigación sobre el mercado de la vivienda, visite el sitio web <https://www.nar.realtor/research-and-statistics>



NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® Grupo de Investigación

Lawrence Yun, PhD
Economista en Jefe y Vicepresidente Ejecutivo de Investigación

Jessica Lautz, Dr. Real Est.
Economista en Jefe Adjunta y Vicepresidenta de Investigación

Autor principal:

Matt Christopherson
Director de Investigación, Asuntos Comerciales y de los Consumidores

El Grupo de Investigación de NAR agradece a Stephanie Aker, Gerenta de Desarrollo y Participación del Consejo Global de NAR, por su revisión de este informe.

©2024 National Association of REALTORS®

Todos los derechos reservados.

Prohibida su reimpresión total o parcial sin autorización de
National Association of REALTORS®.

Si desea información sobre la reimpresión, póngase en contacto con

data@nar.realtor



La National Association of REALTORS® es la mayor asociación profesional de Estados Unidos y representa a 1.5 millones de miembros, incluidos los institutos, sociedades y consejos de NAR, que participan en todos los aspectos del sector de los bienes raíces. Entre los miembros de NAR, hay agentes, vendedores, administradores de propiedades, tasadores, asesores y otras personas dedicadas al sector de bienes raíces residencial y comercial. El término REALTOR® es una marca colectiva de afiliación registrada que identifica a un profesional de bienes raíces miembro de la National Association of REALTORS® y que suscribe su estricto Código de Ética. Al servicio de los propietarios estadounidenses, la National Association proporciona una plataforma para el desarrollo profesional, la investigación y el intercambio de información entre sus miembros y con el público y el gobierno con el fin de preservar el sistema de libre empresa y el derecho a ser propietario de bienes raíces.

NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® GRUPO DE INVESTIGACIÓN

La misión del Grupo de Investigación de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® es producir análisis de mercado oportunos y basados en datos, así como información comercial fidedigna al servicio de los miembros, así como mantener informados a los consumidores, los responsables de la formulación de políticas públicas y los medios de comunicación de manera profesional y accesible.

Para conocer otros trabajos del Grupo de Investigación de NAR, visite www.nar.realtor/research-and-statistics.

NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®
RESEARCH GROUP
500 New Jersey Avenue, NW
Washington, DC 20001
202.383.1000