2025
TRANSACCIONES INTERNACIONALES CON BIENES RAÍCES RESIDENCIALES EN EE. UU.

NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®

Los REALTORS® son miembros de la National Association of REALTORS®.

Índice

3 Introducción

4 Aspectos destacados de 2025

5 Condiciones económicas

9 Compradores internacionales

10 Adquisición de viviendas existentes por compradores extranjeros
12 Origen de los compradores internacionales
16 Destinos de los compradores internacionales
18 Precios
19 Financiación
20 Uso previsto para la propiedad
21 Tipo de propiedad residencial
22 Tipo de zona en la que se encuentra la propiedad
23 Razones por las que los clientes internacionales no compraron propiedades en EE. UU.

24 Transacciones y clientes

25 Transacciones con compradores internacionales
25 Fuentes de recomendaciones y referencias
26 Vendedores internacionales
27 Clientes que buscan propiedades fuera de EE. UU.

28 Anexos

29 Cálculo del volumen en dólares de las propiedades adquiridas por compradores extranjeros
30 Asociaciones globales de NAR

31 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) lleva adelante un relevamiento 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 prestar sus servicios a clientes extranjeros.

En este *Perfil 2025 de transacciones internacionales con bienes raíces residenciales en EE. UU.*, se 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 2024 y marzo de 2025.

Este informe se basa en una encuesta en línea que se realizó del 7 de abril al 7 de mayo de 2025. La encuesta se envió a 150,000 REALTORS® seleccionados al azar y a miembros de asociaciones estatales y locales, que también hicieron la encuesta 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 2025. Un total de 6,771 REALTORS® respondieron la encuesta sobre el mercado nacional, de los cuales 767 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 tal período de 12 meses.

El término cliente internacional o extranjero hace referencia a dos tipos de clientes :

- Extranjeros no residentes (Tipo A): Ciudadanos de otros países y con residencia permanente fuera de EE. UU.

- Extranjeros residentes (Tipo B): Ciudadanos de otros países 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 sola propiedad.

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®, Raleigh Regional Association of REALTORS® y Texas REALTORS®. El conjunto total de respuestas se ponderó según la distribución por estado de los miembros de NAR cuya especialización principal es la de bienes raíces residenciales.

Aspectos destacados de 2025

$56 mil millones
Volumen en dólares de las compras residenciales realizadas por compradores extranjeros entre abril de 2024 y marzo de 2025 (2.5 % de 2.2 billones de dólares del volumen en dólares de ventas de viviendas existentes)

78,100
Cantidad de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros entre abril de 2024 y marzo de 2025 (1.9 % de 4.04 millones de ventas de viviendas existentes)

56%
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
1. China (15% de los compradores extranjeros, $13.7 mil millones)
2. Canadá (14% de los compradores extranjeros, $6.2 mil millones)
3. México (8% de los compradores extranjeros, $4.4 mil millones)
4. India (6% de los compradores extranjeros, $2.2 mil millones)
5. Reino Unido (4% de los compradores extranjeros, $2.0 mil millones)

Principales destinos
1. Florida (21% de los compradores extranjeros)
2. California (15%)
3. Texas (10%)
4. Nueva York (7%)
5. Arizona (5%)

$494,400
Precio medio de compra del comprador extranjero (en comparación con $ 408,500 para todas las viviendas existentes vendidas en EE. UU.)

47%
Compradores extranjeros que pagaron al contado (frente al 28 % de todos los compradores de viviendas existentes)

47%
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)

77%
Compradores extranjeros que adquirieron una vivienda unifamiliar independiente o estilo townhouse (frente al 90 % del total de compradores de viviendas existentes)

44%
Compradores extranjeros que compraron en una zona suburbana (similar al 45 % del total de compradores de viviendas existentes)

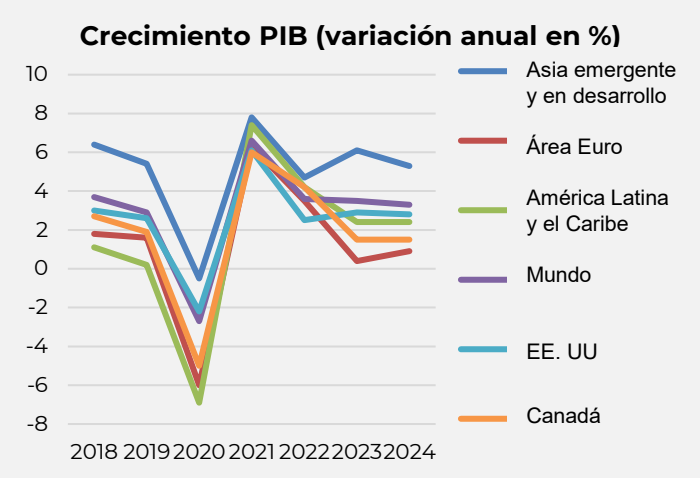
CAPÍTULO 1:

Condiciones económicas

Capítulo 1: Condiciones económicas

La economía sigue repuntando y se recupera el turismo

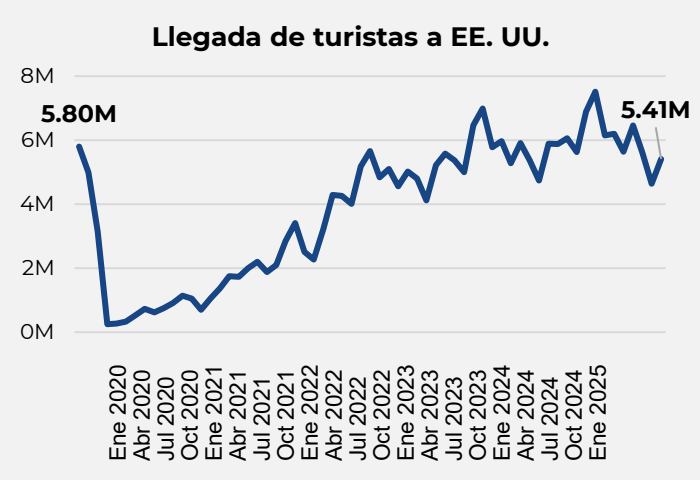
En 2024, las economías globales sostuvieron un moderado nivel de crecimiento y recuperación tras la pandemia de COVID-19, a la vez que la inflación empezó gradualmente a disminuir luego de los aumentos relativos que había alcanzado. Las distintas naciones del mundo aplicaron diversas políticas económicas para mantener o aumentar sus gastos e inversiones al tiempo y, a la vez, controlar la inflación. Además, los conflictos en curso en Rusia/Ucrania e Israel/Palestina, entre otros, han tenido efectos económicos mundiales.



Fuente: FMI

El producto interno bruto mundial aumentó un 3.3 % en 2024; el mayor crecimiento se registró en Asia emergente y en desarrollo (5.3 %), EE. UU.(2.8 %) y América Latina y el Caribe (2.4 %).

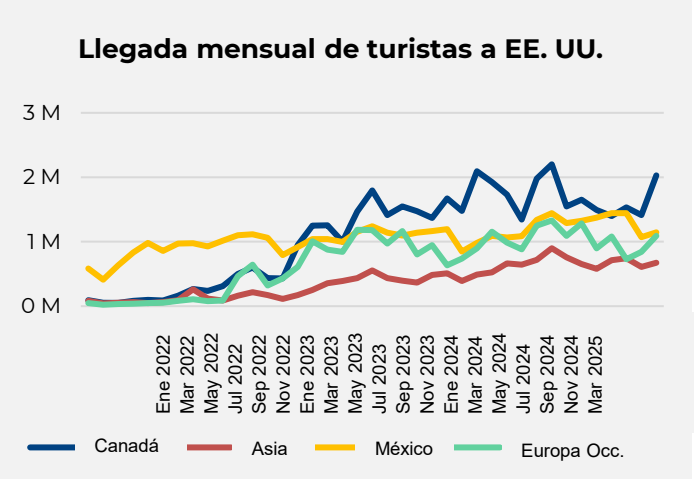
Los viajes internacionales se recuperaron ampliamente en 2024, con un pico de 7.5 millones de ingresos de turistas en agosto. Sin embargo, ante la inflación y el aumento en los costos de los viajes por la alta demanda, en marzo de 2025 la llegada de turistas del exterior fue levemente inferior a la registrada justo antes del inicio de la pandemia en marzo de 2020.



Fuente: Oficina Nacional de Viajes y Turismo

En marzo de 2025, el mayor aumento en el ingreso mensual de turistas en comparación con el año pasado se registró desde México (+167,155), mientras que los países con la mayor disminución fueron Canadá (-326,154) y Alemania (-54,580).

Los 5.4 millones de turistas que ingresaron a EE. UU. en marzo de 2025 superaron los casi 5 millones de febrero de 2020, el mes previo al comienzo de la pandemia, pero estuvieron por debajo de los 5.9 millones registrados en marzo de 2024.



Fuente: Oficina Nacional de Viajes y Turismo

Capítulo 1: Condiciones económicas

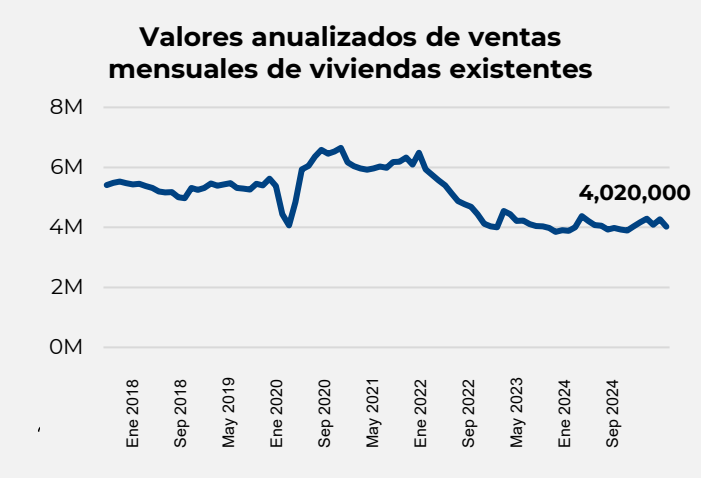
Se mantienen firmes los precios ante la escasa oferta y la demanda contenida

El mercado de viviendas en EE. UU. experimentó en 2024 el nivel anual de ventas más bajo desde 1995 (4.06 millones). La suba sostenida de las tasas de interés hipotecarias con el objeto de contener la inflación hizo que muchos propietarios desestimaran su venta y se aferraran a las tasas que ya tenían, situación que reduce la cantidad de propiedades disponibles en el mercado y ralentiza su venta. En abril de 2025, las ventas de viviendas existentes se situaron en una tasa anualizada de 4.00 millones, un descenso interanual del 2.0 %.

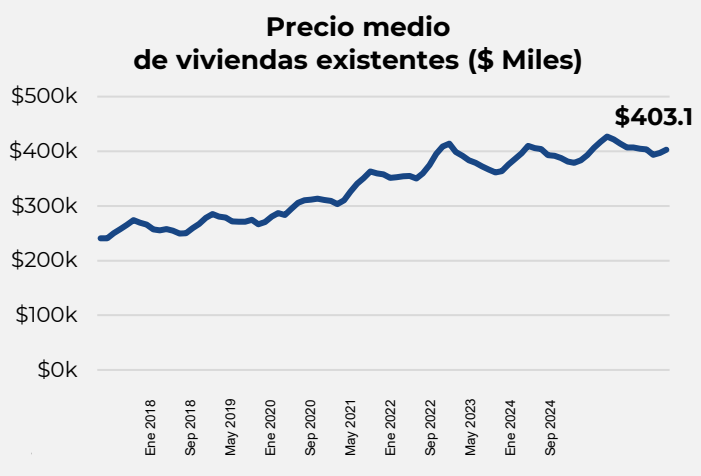
A pesar de las tasas hipotecarias elevadas, la demanda contenida y la escasez de viviendas disponibles siguen impulsando un crecimiento lento pero sostenido de los precios de la vivienda en Estados Unidos. Con la desaceleración de las compras, a finales de marzo de 2025 las viviendas sin vender en el mercado estuvieron un 20 % por encima del nivel del año anterior, y fueron equivalentes a 4.0 meses del ritmo mensual de ventas, por debajo del nivel ideal de 6 meses. El precio medio de venta de las viviendas existentes alcanzó los $414,000 en abril de 2025, una suba del 1.8 % respecto del año anterior.

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 2025, fueron necesarios muchos más pesos (24%) y una cantidad algo mayor de dólares canadienses (9 %), yuanes chinos (3 %), euros (3 %) y libras (1 %) para comprar un dólar estadounidense con respecto al año anterior.

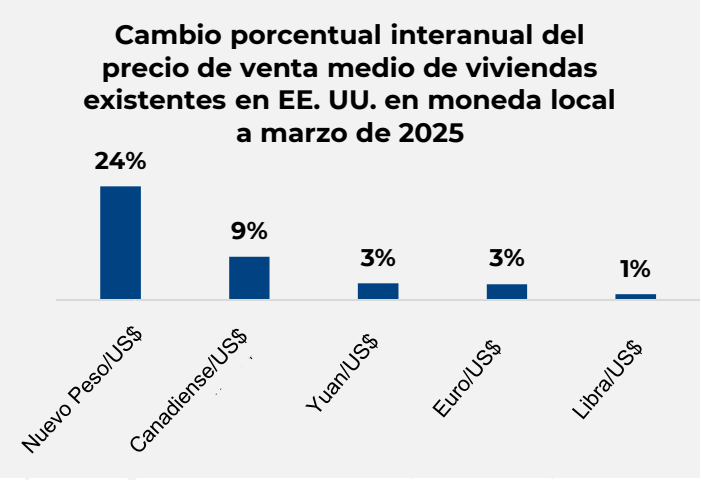
No obstante, muchos compradores extranjeros están en condiciones de adquirir una vivienda en Estados Unidos, donde los precios siguen siendo asequibles en comparación con el costo de una propiedad en los distritos comerciales céntricos de muchos otros países.



Fuente: NAR



Fuente: NAR

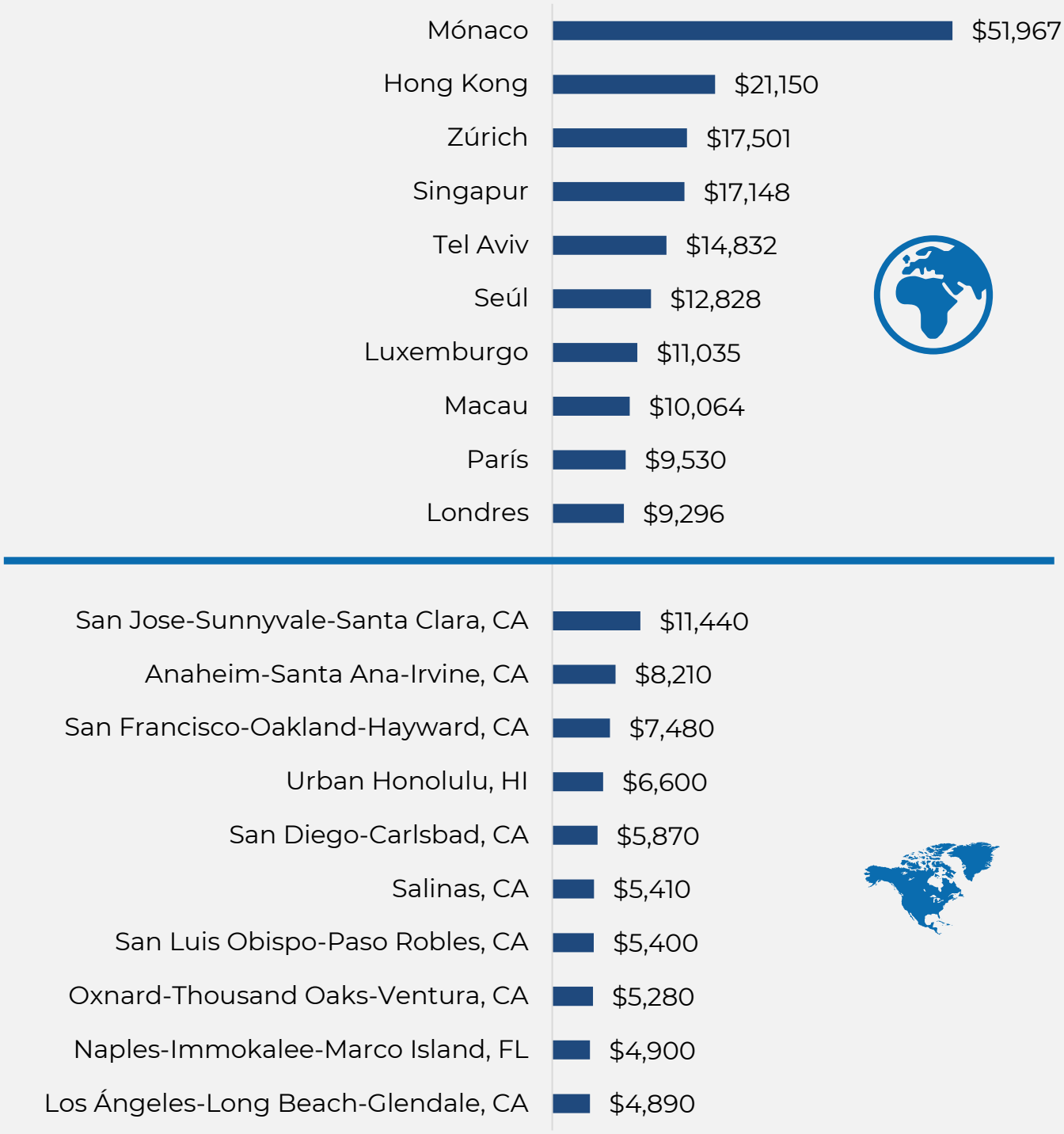


Fuente: NAR

Capítulo 1: Condiciones económicas

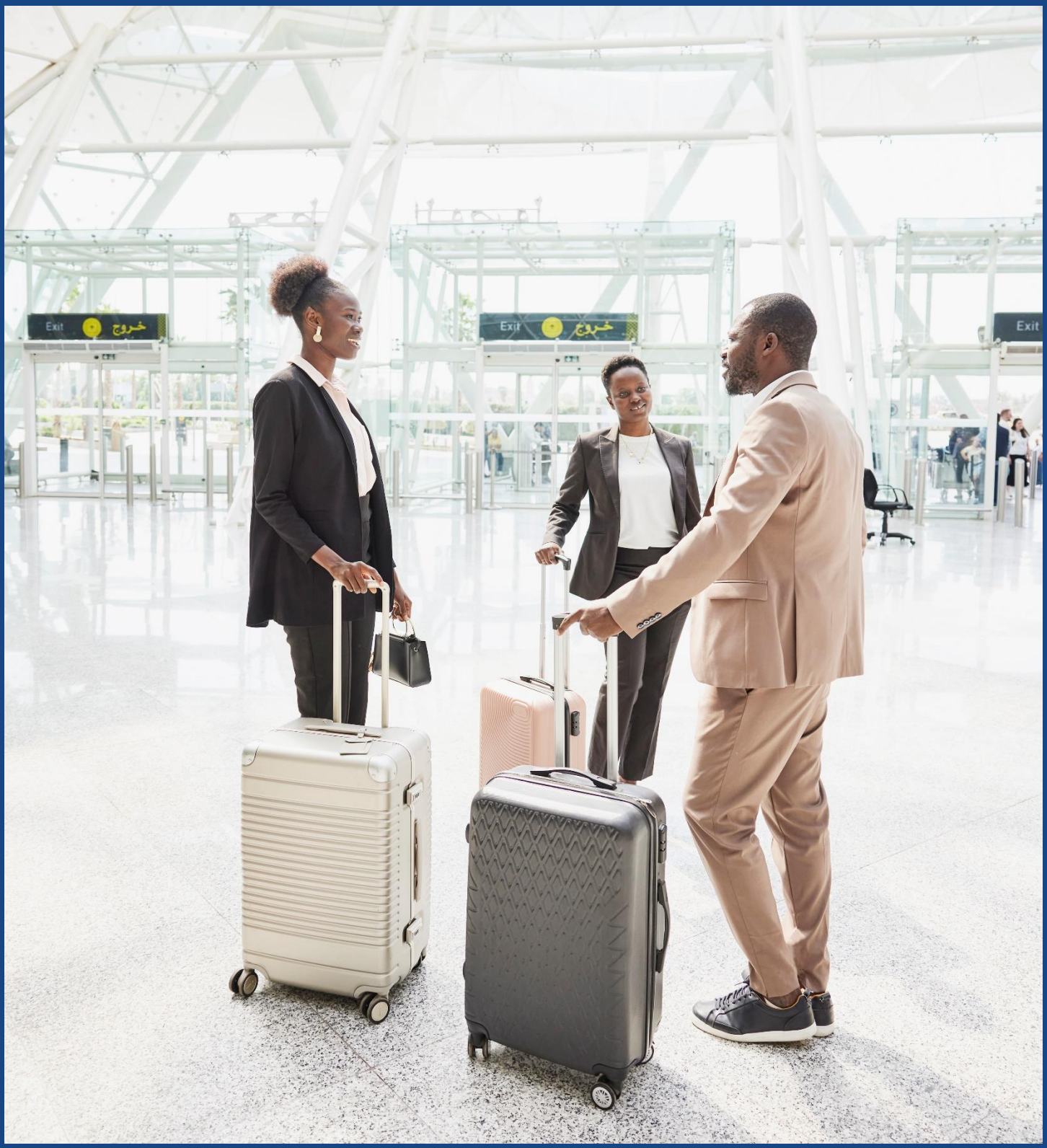
Los precios de las viviendas en muchas áreas metropolitanas de EE. UU. son comparativamente económicos en contraste con los precios que se registran en las áreas centrales de las grandes ciudades del mundo.

Comparación de precios internacionales:
Precio de compra por metro cuadrado



CAPÍTULO 2:

Compradores internacionales



Capítulo 2: Compradores internacionales

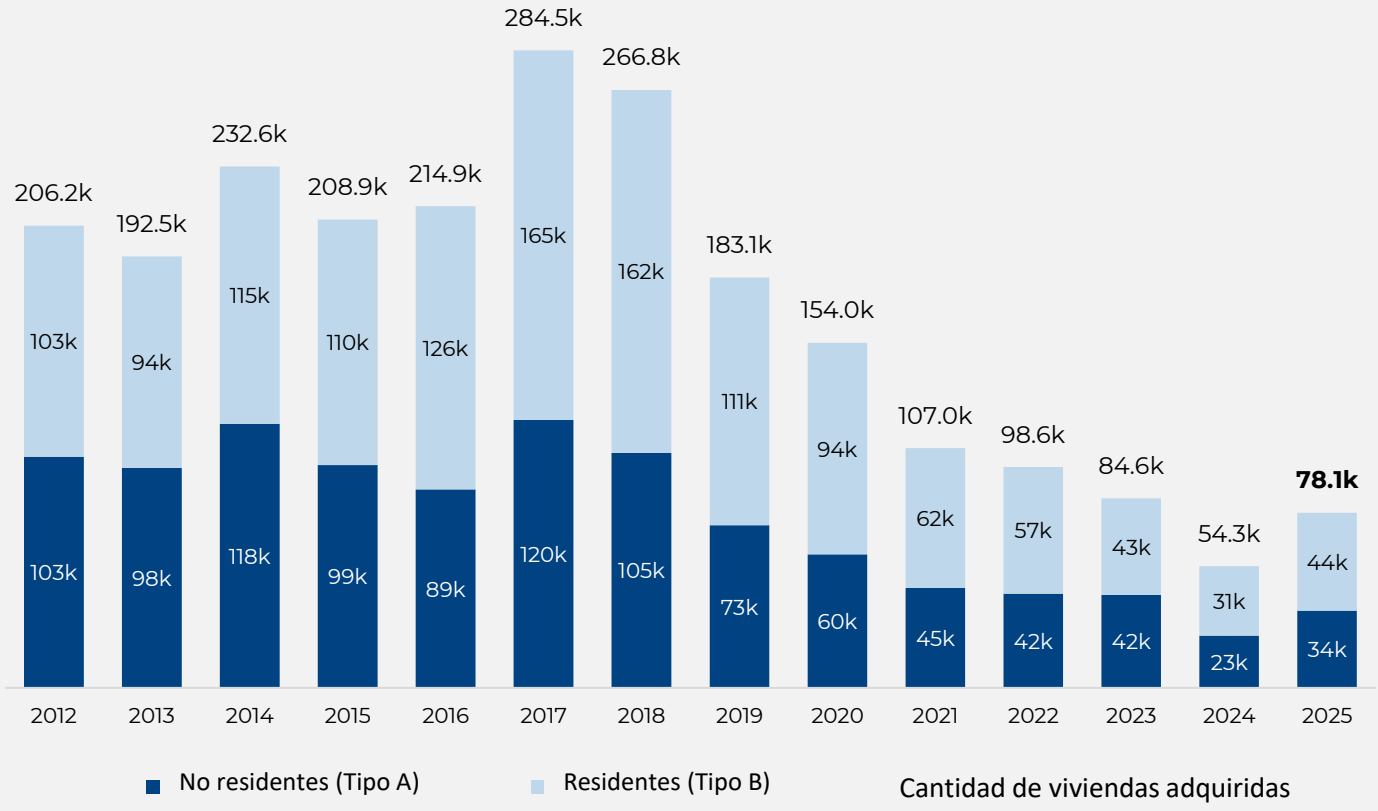
Adquisición de viviendas existentes por compradores extranjeros

La cantidad de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros entre abril de 2024 y marzo de 2025 aumentó por primera vez desde 2017. Si bien las 78.100 propiedades adquiridas representan un aumento significativo, del 44 %, respecto del año anterior, sigue siendo el segundo nivel más bajo desde que NAR comenzó a relevar las operaciones de compradores extranjeros en 2009. Los compradores extranjeros residentes (Tipo B) concentraron el 56 % de las operaciones.

Junto con el aumento en la cantidad de viviendas adquiridas, el volumen en dólares de las compras de compradores extranjeros subió a $56 mil millones, un incremento del 33.2 % respecto del periodo anterior. El precio promedio de compra de los compradores extranjeros disminuyó levemente, a $719,000, un descenso interanual del 7.9 %.

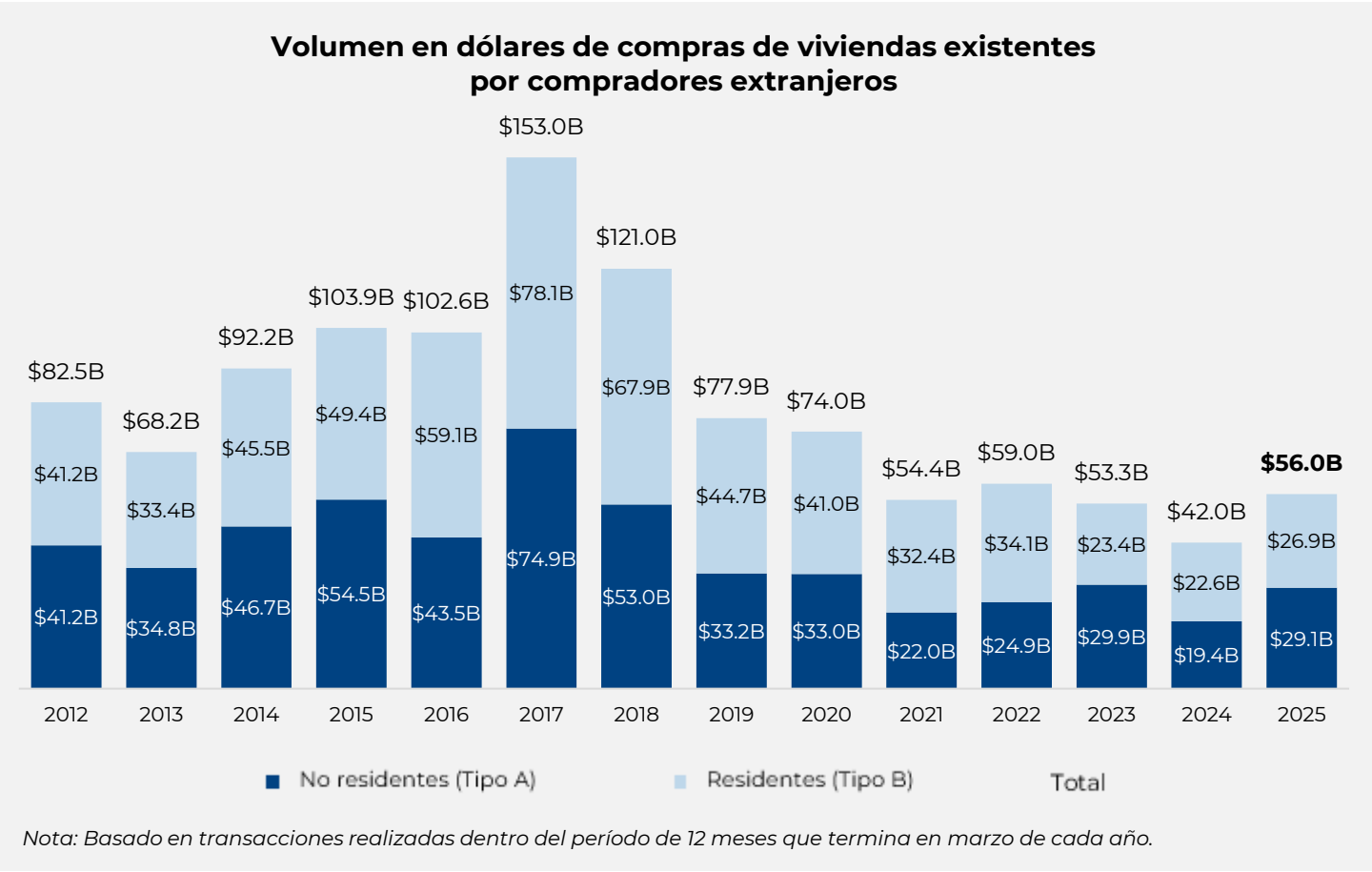
De abril de 2024 a marzo de 2025, los compradores extranjeros tuvieron una representación levemente mayor en el mercado de las viviendas existentes en EE. UU., que se mantuvo con poca actividad. La proporción de las operaciones de compradores extranjeros en las ventas de estas viviendas fue del 1.9 % (1.3 % en el período anterior) y su volumen en dólares respecto del volumen total de las ventas también registró un leve aumento, del 2.5 % (frente al 2.0 % del período anterior).

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



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

Capítulo 2: Compradores internacionales



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

Volumen en dólares y cantidad de compras de compradores extranjeros de viviendas existentes

	Volumen en dólares			Cantidad de viviendas adquiridas			Como % de las ventas	
Año de la encuesta	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
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%
2025	$56.0	$29.1	$26.9	78,100	34,400	43,700	2.5%	1.9%

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

Capítulo 2: Compradores internacionales

Origen de los compradores internacionales

Por regiones de origen, los compradores asiáticos siguen siendo el grupo más numeroso, con una participación del 38 %. Los compradores latinoamericanos fueron el segundo grupo más numeroso, con una proporción del 28 %. Por sí solos, los compradores canadienses representaron el 14 %, mientras que los compradores europeos representaron el 11 %.

Medido en función de la cantidad de viviendas adquiridas, China volvió a ser el primer país de origen entre los compradores extranjeros entre abril de 2024 y marzo de 2025, con el 15 % de la cantidad de viviendas adquiridas por compradores extranjeros (frente al 11 % en el periodo anterior).

Canadá, el principal país de origen de los compradores extranjeros en el periodo anterior de la encuesta, quedó en el segundo puesto, con una participación del 14 %. México fue el tercer país de origen de los compradores extranjeros, con una participación del 8 % (un resultado inferior al del periodo anterior, del 11 %). India siguió siendo el cuarto principal comprador extranjero, con una baja en la participación del 6 %. El Reino Unido se posicionó, por primera vez desde 2021, nuevamente entre los 5 orígenes principales, con una participación del 4 %.

Brasil, Colombia, Nigeria, los Emiratos Árabes Unidos e Israel completan los diez primeros países de origen de los compradores extranjeros.

Porcentaje de los 10 países principales de origen de compradores extranjeros

	China*	Canadá	México	India	RU	Brasil	Colombia	Nigeria	EAU	Israel
2007	9%	10%	13%	6%	12%	3%	3%	0%	0%	0%
2008	8%	23%	9%	6%	12%	2%	1%	0%	0%	0%
2009	7%	18%	10%	9%	11%	1%	1%	0%	0%	0%
2010	9%	23%	10%	5%	9%	1%	1%	1%	0%	2%
2011	9%	23%	7%	7%	7%	3%	1%	1%	0%	1%
2012	12%	24%	8%	6%	6%	3%	1%	1%	0%	1%
2013	12%	23%	8%	5%	5%	2%	1%	0%	0%	2%
2014	16%	19%	9%	5%	5%	2%	1%	1%	0%	2%
2015	16%	14%	9%	8%	4%	2%	1%	1%	0%	1%
2016	14%	12%	8%	7%	4%	3%	2%	1%	1%	1%
2017	14%	12%	10%	5%	5%	4%	1%	1%	0%	1%
2018	15%	10%	8%	5%	3%	3%	2%	1%	0%	2%
2019	11%	11%	9%	5%	3%	2%	1%	1%	1%	1%
2020	12%	12%	9%	6%	2%	3%	4%	0%	0%	1%
2021	6%	8%	7%	4%	4%	1%	2%	1%	0%	2%
2022	6%	11%	8%	5%	2%	3%	3%	1%	0%	2%
2023	13%	10%	11%	7%	3%	2%	3%	2%	1%	2%
2024	11%	13%	11%	10%	4%	4%	4%	1%	1%	2%
2025	15%	14%	8%	6%	4%	3%	3%	3%	3%	2%

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

Capítulo 2: Compradores internacionales

Las compras aumentaron entre los cinco principales compradores extranjeros, salvo en el caso de India. En este marco de incremento de las operaciones, 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 $13,7 mil millones, una cifra muy superior a los $7,5 mil millones del periodo anterior, que sigue siendo la mayor debido al precio promedio de compra de $1,2 millones.

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

	China*	Canadá	México	India	Reino Unido	Total compradores extranjeros	% de los 5 principales
2011	$7.0	$13.1	$4.2	$5.1	$4.1	$66.4	40%
2012	$12.0	$15.9	$6.5	$5.2	$3.3	$82.5	38%
2013	$12.8	$11.8	$3.6	$3.9	$3.1	$68.2	33%
2014	$22.7	$13.8	$4.5	$5.8	$2.6	$92.2	29%
2015	$28.5	$11.2	$4.9	$8.0	$2.5	$103.9	26%
2016	$27.3	$8.9	$4.8	$6.1	$3.1	$102.6	22%
2017	$31.7	$19.0	$9.3	$7.8	$3.8	$153.0	26%
2018	$30.4	$10.5	$4.2	$7.2	$2.4	$121.0	20%
2019	$13.4	$8.0	$3.7	$4.2	$1.7	$77.9	23%
2020	$11.5	$9.5	$5.8	$5.4	$0.7	$74.0	29%
2021	$4.8	$4.2	$2.9	$3.1	$2.6	$54.4	23%
2022	$6.1	$5.5	$2.9	$3.6	$0.6	$59.0	21%
2023	$13.6	$6.6	$4.2	$3.4	$0.9	$53.3	28%
2024	$7.5	$5.9	$2.8	$4.1	$0.6	$42.0	32%
2025	$13.7	$6.2	$4.4	$2.2	$2.0	$56.0	26%

Cantidad de viviendas adquiridas por los 5 compradores extranjeros principales

	China*	Canadá	México	India	Reino Unido	Total compradores extranjeros	% de los 5 principales
2011	19,000	48,500	14,800	14,800	14,800	210,800	44%
2012	24,700	49,500	16,500	12,400	12,400	206,200	44%
2013	23,100	43,900	15,800	10,400	9,400	192,500	41%
2014	38,400	43,700	20,000	12,600	11,600	232,600	38%
2015	34,300	29,400	17,900	17,300	8,300	208,900	35%
2016	29,200	26,900	17,900	14,500	9,200	214,900	32%
2017	40,600	33,800	28,500	14,900	12,900	284,500	32%
2018	40,400	27,400	20,200	13,100	9,000	266,800	26%
2019	19,900	19,900	15,900	9,700	5,200	183,100	28%
2020	18,400	18,300	14,400	9,600	2,900	154,000	29%
2021	6,700	8,800	7,100	4,700	3,800	107,000	23%
2022	6,100	11,300	7,800	5,100	1,700	98,600	26%
2023	11,000	8,500	9,300	5,900	2,400	84,600	31%
2024	6,000	7,100	6,000	5,400	2,000	54,300	38%
2025	11,700	10,900	6,200	4,700	3,100	78,100	32%

Capítulo 2: Compradores internacionales

Los compradores chinos mantienen el precio promedio más alto, de $1.2 millones, al adquirir propiedades en centros poblacionales ubicados en los estados más caros: el 36 % lo hizo en California y el 9 %, en Nueva York.

Los compradores mexicanos registran el segundo precio de compra promedio más alto entre los principales países de origen: $705,300. Sus estados de preferencia fueron Texas y California, que tienen precios más altos. Cabe destacar que el 16 % de estas compras superaron el millón de dólares, en comparación con un 8% del año anterior.

Los compradores chinos también registraron el precio medio de compra más alto, $759,600, seguidos por los canadienses, con un valor de $437,500.

Precio promedio de compra de los 5 compradores extranjeros principales

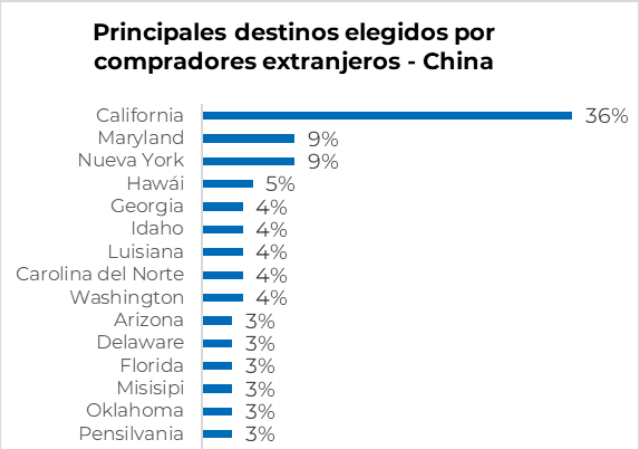
	China*	Canadá	México	India	Reino Unido	Total compradores extranjeros
2011	$370,900	$269,100	$283,000	$346,400	$277,500	$315,000
2012	$484,000	$321,700	$396,200	$419,000	$269,400	$400,000
2013	$555,900	$269,100	$225,500	$372,700	$330,000	$354,200
2014	$590,800	$314,700	$224,100	$459,000	$220,800	$396,200
2015	$831,800	$380,300	$274,800	$460,200	$307,100	$499,600
2016	$936,600	$332,100	$266,200	$420,400	$341,500	$477,500
2017	$781,800	$560,800	$326,800	$522,440	$293,100	$536,900
2018	$752,600	$383,900	$208,800	$547,700	$267,600	$454,400
2019	$674,900	$400,000	$233,700	$431,500	$336,300	$426,100
2020	$622,300	$517,200	$403,500	$561,800	$227,500	$480,870
2021	$710,400	$473,600	$407,500	$662,600	$672,200	$508,400
2022	$1,005,700	$485,000	$365,700	$702,600	$334,300	$598,200
2023	$1,234,500	$779,300	$448,800	$576,500	$355,400	$639,900
2024	$1,255,600	$834,000	$462,700	$751,800	$301,700	$780,300
2025	$1,168,800	$569,300	$705,300	$468,600	$636,400	$719,000

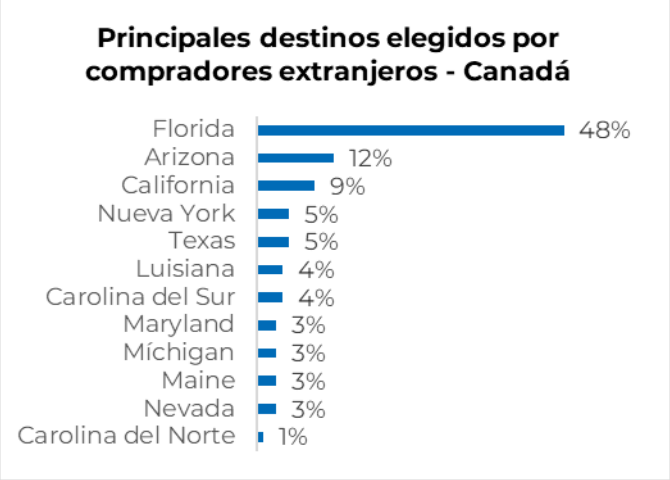
Precio medio de compra de los 5 compradores extranjeros principales

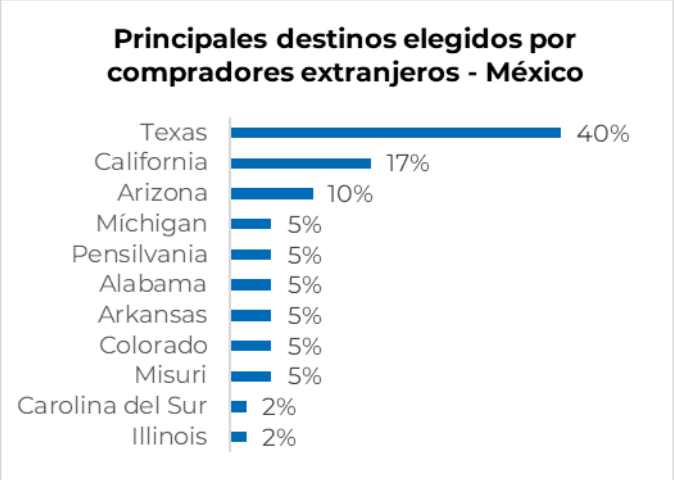
	China*	Canadá	México	India	Reino Unido	Total compradores extranjeros
2011	$282,100	$177,300	$168,800	$305,600	$325,000	$228,300
2012	$333,300	$171,900	$200,000	$308,300	$266,700	$274,200
2013	$412,500	$183,000	$156,300	$300,000	$250,000	$225,900
2014	$516,400	$212,500	$141,100	$321,400	$325,000	$268,300
2015	$486,100	$196,300	$171,200	$380,000	$200,000	$284,900
2016	$542,100	$222,300	$176,500	$333,400	$427,300	$277,400
2017	$529,900	$288,600	$180,900	$340,600	$329,400	$302,300
2018	$439,100	$292,000	$189,100	$412,800	$396,200	$292,400
2019	$454,900	$268,200	$170,100	$358,600	$510,700	$280,600
2020	$449,500	$292,300	$249,900	$448,300	$361,200	$314,600
2021	$476,500	$400,900	$341,400	$538,900	$366,600	$351,800
2022	$470,600	$416,100	$315,100	$501,100	$331,500	$366,100
2023	$723,200	$572,900	$278,100	$515,600	$583,300	$396,400
2024	$697,900	$548,600	$329,500	$625,000	$438,500	$475,000
2025	$759,600	$437,500	$345,800	$432,100	$425,000	$494,400

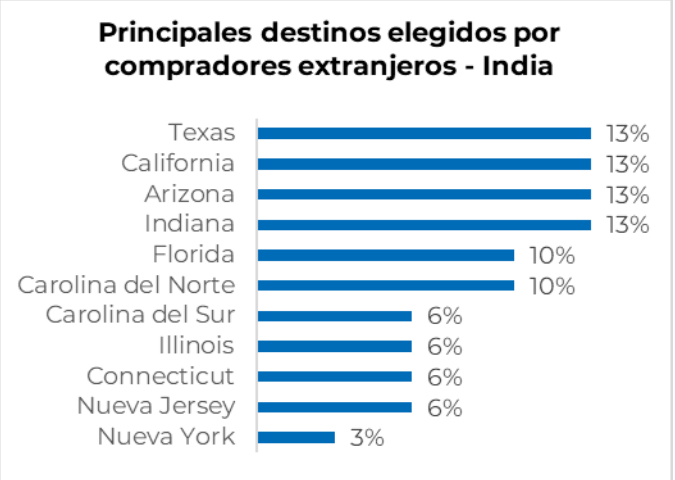
Capítulo 2: Compradores internacionales

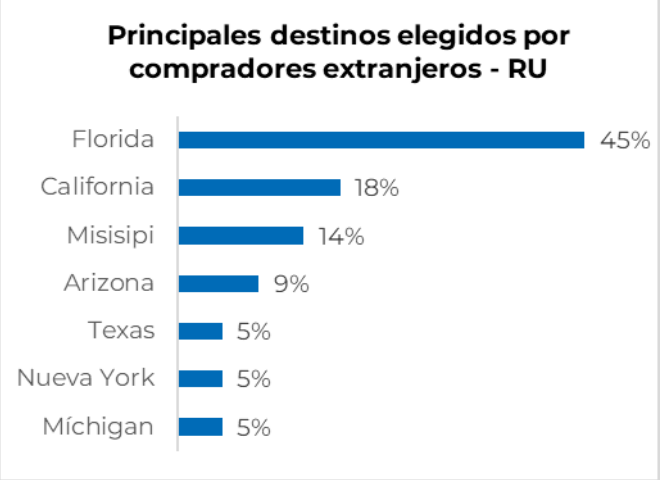
Dónde compraron bienes raíces residenciales en EE. UU. los 5 principales compradores extranjeros











Capítulo 2: Compradores internacionales

Destinos de compradores internacionales

Florida sigue siendo el principal destino de los compradores extranjeros: allí se registra el 21 % de todas las compras de compradores extranjeros en el estado. Los principales compradores de Florida fueron de América Latina (31 %) y Canadá (31 %). Fue el principal destino estatal entre los compradores canadienses y británicos.

California subió al segundo lugar entre los compradores extranjeros, con un 15 %, frente al 11 % del año anterior. La mayoría (57 %) de los compradores extranjeros allí fueron de Asia/Oceanía, seguidos de América Latina (18 %). Fue el primer destino elegido por los compradores chinos y el segundo por los compradores mexicanos, indios y británicos.

Texas quedó en tercer lugar como destino preferido por los compradores extranjeros, con una participación del 10%. El 44 % de los compradores en este estado fueron de América Latina/Caribe y el 29 %, de Asia/Oceanía. Texas fue el primer destino de los compradores mexicanos e indios.

Nueva York subió al cuarto destino más popular con el 7 % de todos los compradores extranjeros, provenientes principalmente de Asia/Oceanía (46 %) y de América Latina /Caribe (26 %).

Arizona fue el quinto destino más popular, con un 5 % de todos los compradores extranjeros, en línea con los resultados del período anterior. Aquí, el origen de los compradores extranjeros se repartió de forma relativamente uniforme entre Canadá con el 33 %, América Latina/Caribe con el 26 %, Asia/Oceanía con el 26 % y Europa con el 15 %.

Otros destinos importantes fueron Hawái, Carolina del Norte, Michigan, Nueva Jersey e Illinois.

Participación de los 10 estados principales en el total de compras de compradores extranjeros

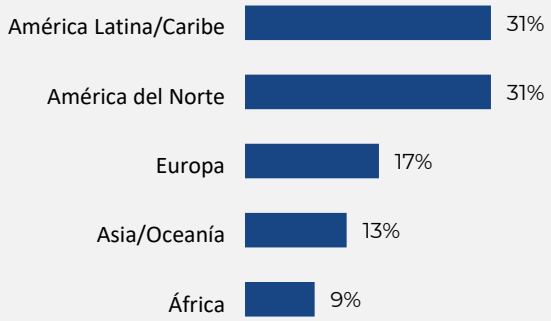
	FL	CA	TX	NY	AZ	HI	NC	MI	NJ	IL
2010	22%	12%	8%	4%	11%	2%	2%	2%	2%	1%
2011	31%	12%	9%	3%	6%	2%	2%	1%	3%	3%
2012	26%	11%	7%	4%	7%	2%	2%	3%	1%	3%
2013	23%	17%	9%	3%	9%	2%	1%	2%	2%	2%
2014	23%	14%	12%	3%	6%	2%	2%	2%	3%	3%
2015	21%	16%	8%	3%	5%	2%	2%	2%	3%	3%
2016	22%	15%	10%	4%	4%	1%	3%	2%	4%	4%
2017	22%	12%	12%	3%	4%	2%	3%	2%	4%	3%
2018	19%	14%	9%	5%	5%	0%	3%	3%	4%	3%
2019	20%	12%	10%	3%	5%	1%	3%	2%	4%	3%
2020	22%	15%	9%	5%	3%	1%	3%	2%	4%	3%
2021	21%	16%	9%	4%	5%	0%	3%	3%	4%	3%
2022	24%	11%	8%	4%	7%	1%	4%	1%	3%	3%
2023	23%	12%	12%	3%	4%	0%	4%	1%	2%	4%
2024	20%	11%	13%	4%	5%	2%	4%	2%	4%	3%
2025	21%	15%	10%	7%	5%	3%	3%	3%	3%	3%

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

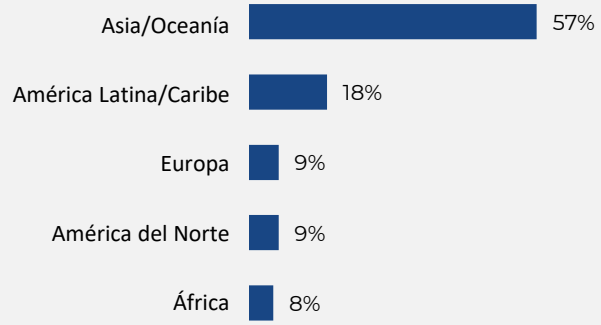
Capítulo 2: Compradores internacionales

Origen de los compradores extranjeros* en los 5 principales estados

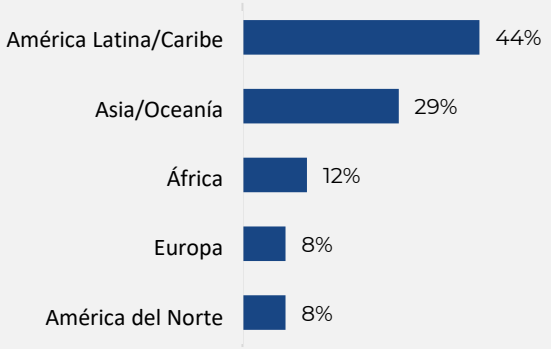
Región de origen de los compradores extranjeros -Florida



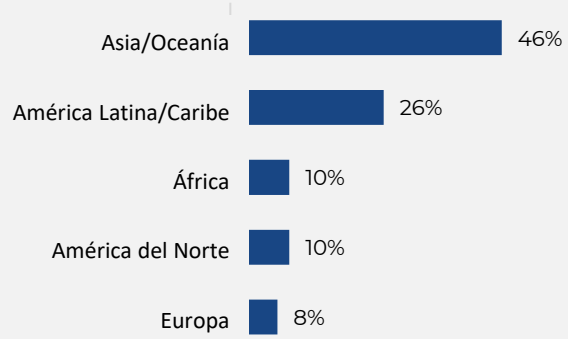
Región de origen de los compradores extranjeros - California



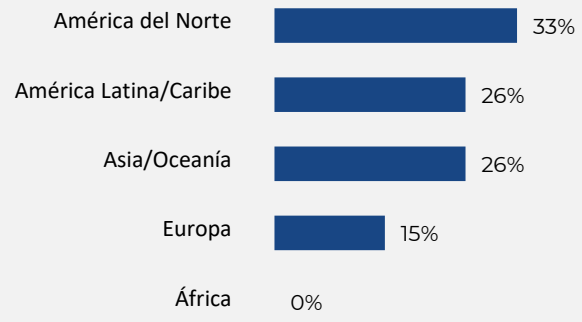
Región de origen de los compradores extranjeros - Texas



Región de origen de los compradores extranjeros – Nueva York



Región de origen de los compradores extranjeros - Arizona



** México es geográficamente parte de América del Norte, pero se reporta en la región de América Latina y el Caribe.*

Capítulo 2: Compradores internacionales

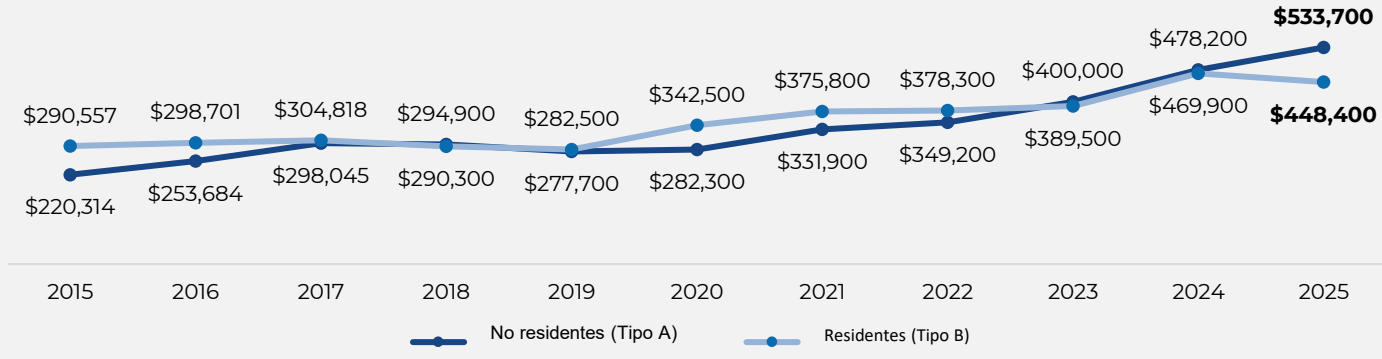
Precios

El precio medio de compra entre los compradores extranjeros fue de $494,400, superior al precio medio de $408,500 de las viviendas existentes vendidas en el país entre abril de 2024 y marzo de 2025 y el precio medio de compra del año anterior. La diferencia en el precio refleja la elección de ubicaciones centrales y los tipos de propiedades adquiridas por los compradores extranjeros. Cerca de un quinto (18 %) de los compradores extranjeros adquirió propiedades por más de un millón de dólares entre abril de 2024 y marzo de 2025.

En general, 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 (Tipo A). Sin embargo, este año, los compradores extranjeros que residen en el exterior adquirieron propiedades de mayor precio. Entre abril de 2024 y marzo de 2025, el precio medio de compra de vivienda existente de los compradores Tipo A fue de $533,700, frente a un valor de $448,400 de los compradores 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 y que, en su mayoría, son condominios en ciudades centrales y zonas urbanas y sus suburbios circundantes.

Precios medios de compra
Compradores extranjeros y todos los compradores

Precios medios de compra
Tipos de compradores extranjeros



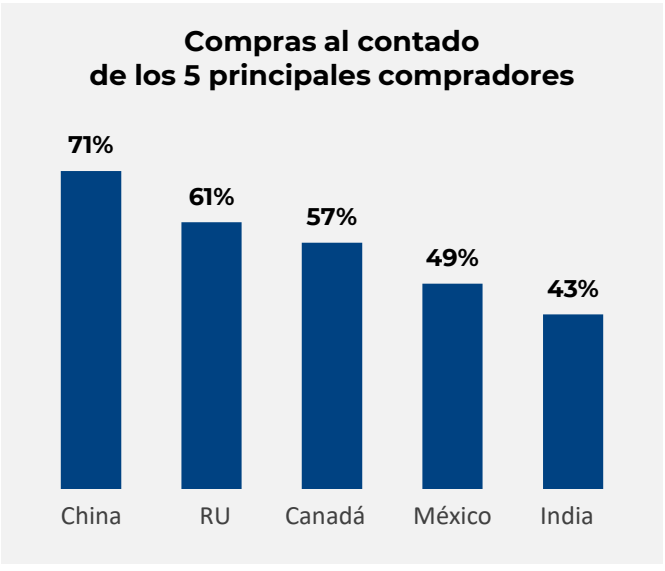
Capítulo 2: Compradores internacionales

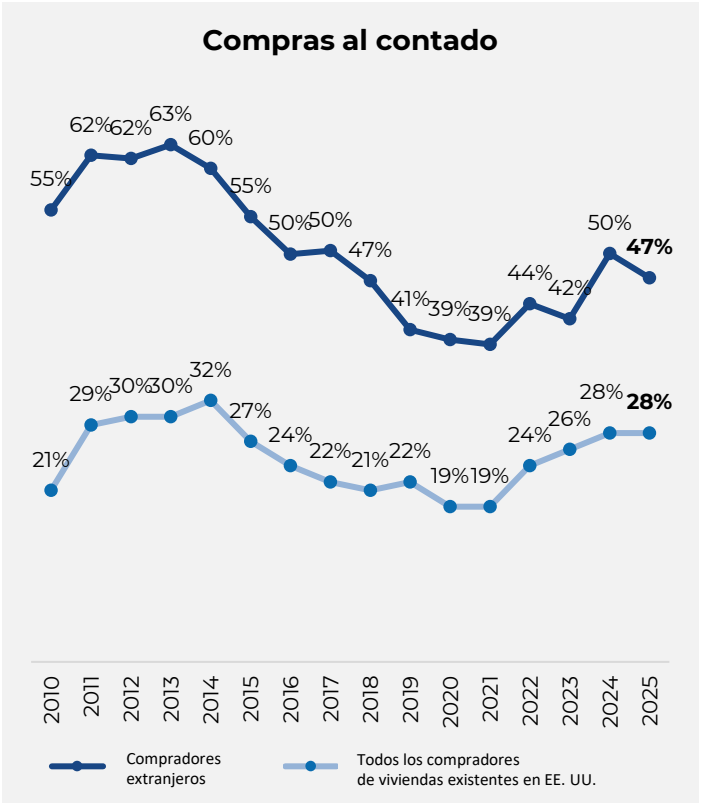
Financiación

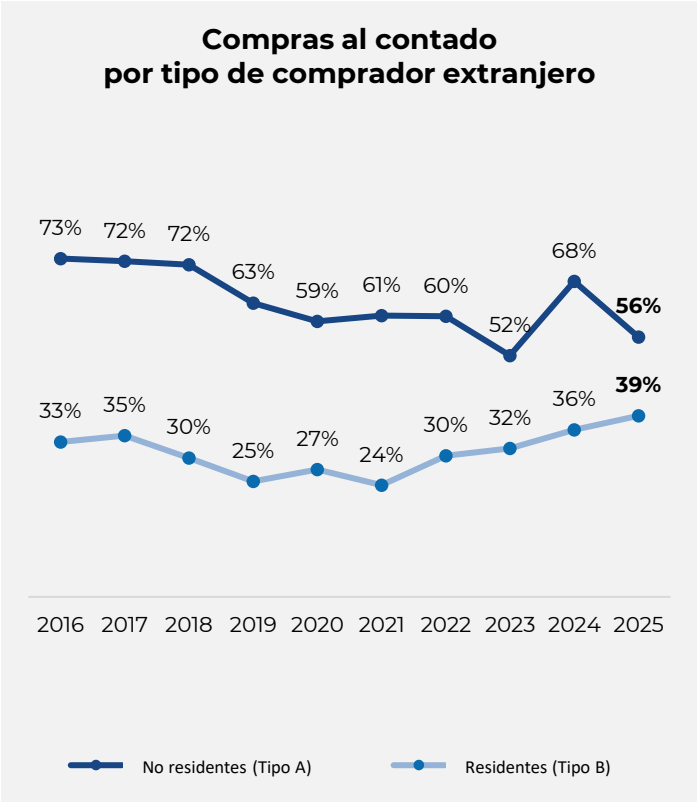
Debido a la fuerte competencia entre las escasas viviendas disponibles en el mercado, las diferencias en las tasas de cambio y el relativo estancamiento de las tasas hipotecarias, los compradores extranjeros tienden a comprar al contado. Un 47 % de ellos compró al contado frente al 28 % del total de compradores de viviendas existentes.

Los compradores extranjeros que no viven en el país se inclinan más a comprar al contado que los compradores extranjeros que residen en EE. UU., si bien la brecha ha disminuido. El 56 % de los compradores extranjeros no residentes compraron al contado frente al 39 % de los compradores extranjeros que viven en EE. UU.

Más de dos tercios de los compradores chinos (71 %) y cerca de tres quintos de los británicos (61 %) y canadienses (57 %) compraron al contado, frente a algo menos de la mitad de los compradores mexicanos (49 %). Los compradores asiáticos de origen indio registraron el porcentaje más bajo de ventas al contado, con un 43 %; casi todos (97 %) residen en EE. UU. y tienen acceso a la financiación hipotecaria.







Capítulo 2: Compradores internacionales

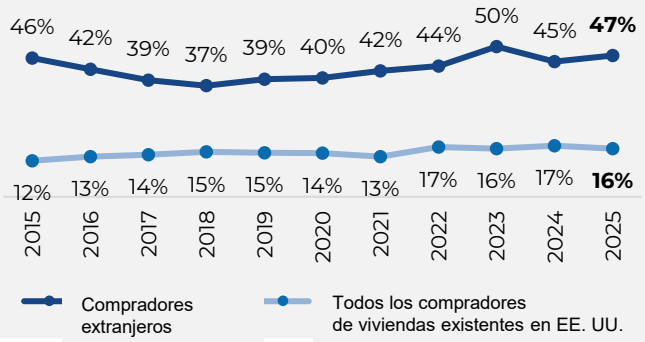
Uso previsto para la propiedad

El 47 % de los compradores extranjeros adquirieron una vivienda para su uso vacacional, para su alquiler o para ambos fines, un porcentaje levemente superior al 45 % registrado el año anterior. El 60 % de los compradores extranjeros que no viven en el país adquirieron una vivienda para uso vacacional o alquiler, frente al 36 % de los compradores que residen en EE. UU.

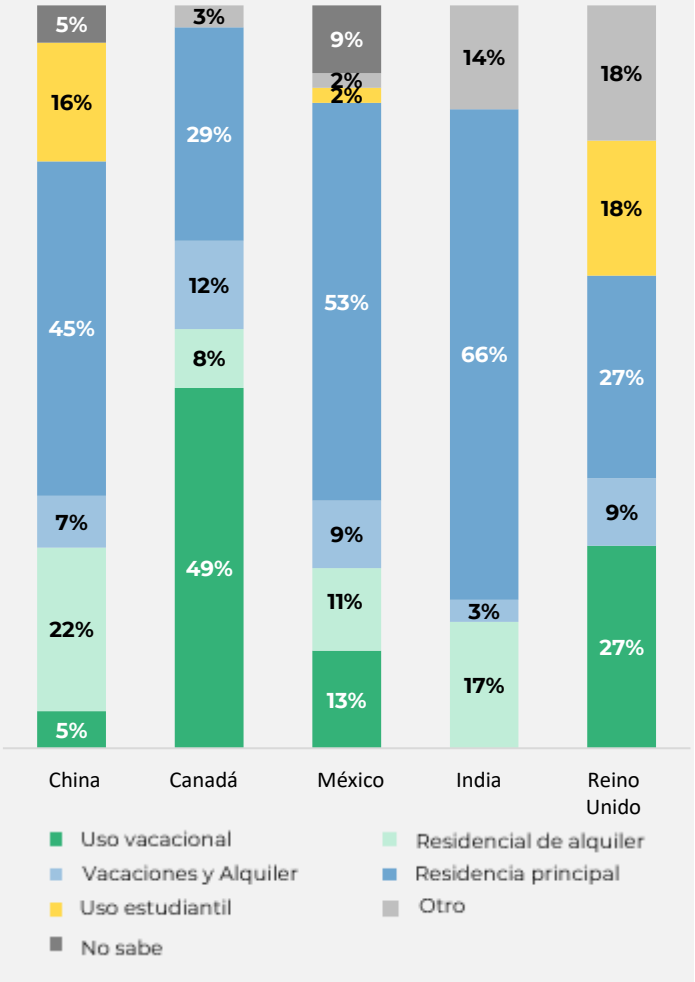
A nivel nacional, las viviendas adquiridas para uso vacacional o de alquiler han sido elevadas durante los últimos años, y representan el 16 % de las ventas de viviendas existentes del año pasado. La alta tasa de ganancias de capital y el importante crecimiento de las ganancias por alquileres han aumentado el atractivo de la compra de una vivienda para uso vacacional o de alquiler.

Los compradores canadienses fueron quienes más optaron por viviendas vacacionales (49 %), seguidos por los británicos (27 %). Los compradores asiáticos de origen indio fueron quienes más se inclinaron a comprar viviendas como residencia principal, con un 66 %, seguidos por los mexicanos (53 %) y los chinos (45 %). Los compradores británicos (18 %) y los chinos (16 %) se inclinaron más por comprar una vivienda para uso estudiantil.

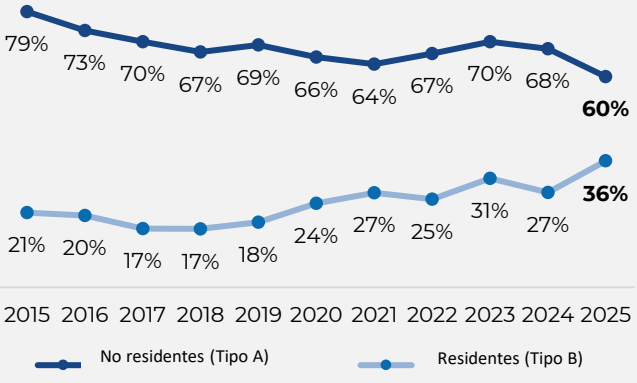
Porcentaje de compradores extranjeros que adquirieron una propiedad para uso vacacional, propiedad de alquiler o ambos usos



Uso previsto de los principales compradores extranjeros



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



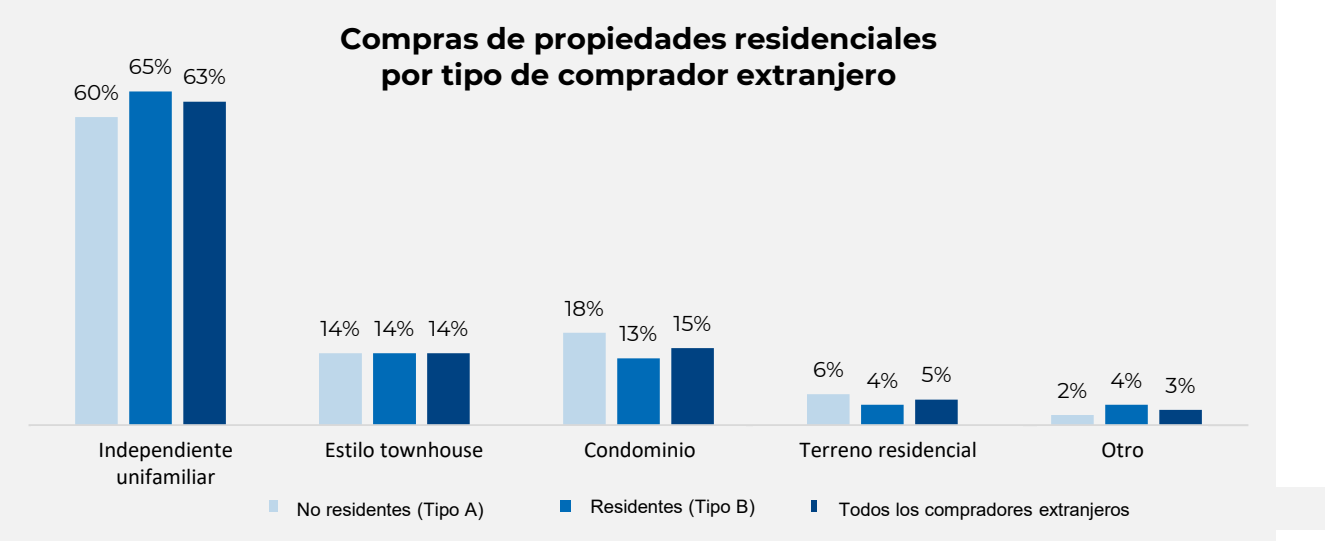
Capítulo 2: Compradores internacionales

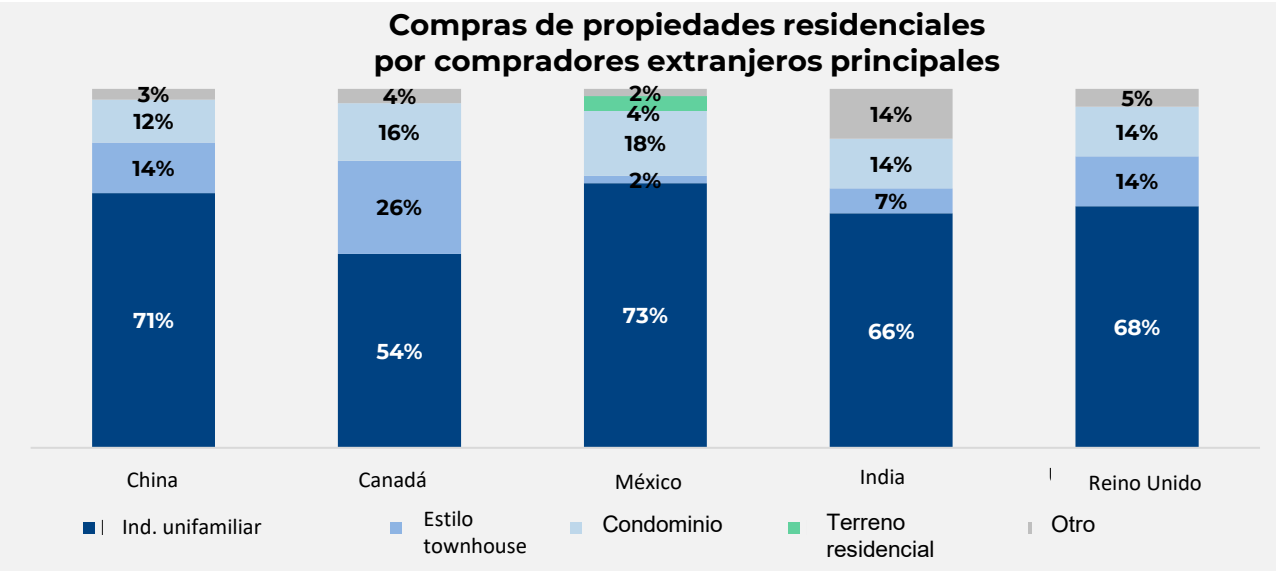
Tipo de propiedad residencial

La mayoría (63 %) de los compradores extranjeros adquirieron viviendas unifamiliares independientes, tanto si residen en el extranjero (60 %) como en Estados Unidos (65 %). 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 18 % de compra de este tipo de propiedad. La mayoría (60 %) compró propiedades para su uso vacacional, para su alquiler o para ambos fines.

Los canadienses fueron los que más optaron por comprar viviendas estilo townhouse y condominios, con una probabilidad más alta de usar esas propiedades como residencias vacacionales o de alquiler. Una mayor parte de compradores mexicanos adquirió terrenos residenciales.





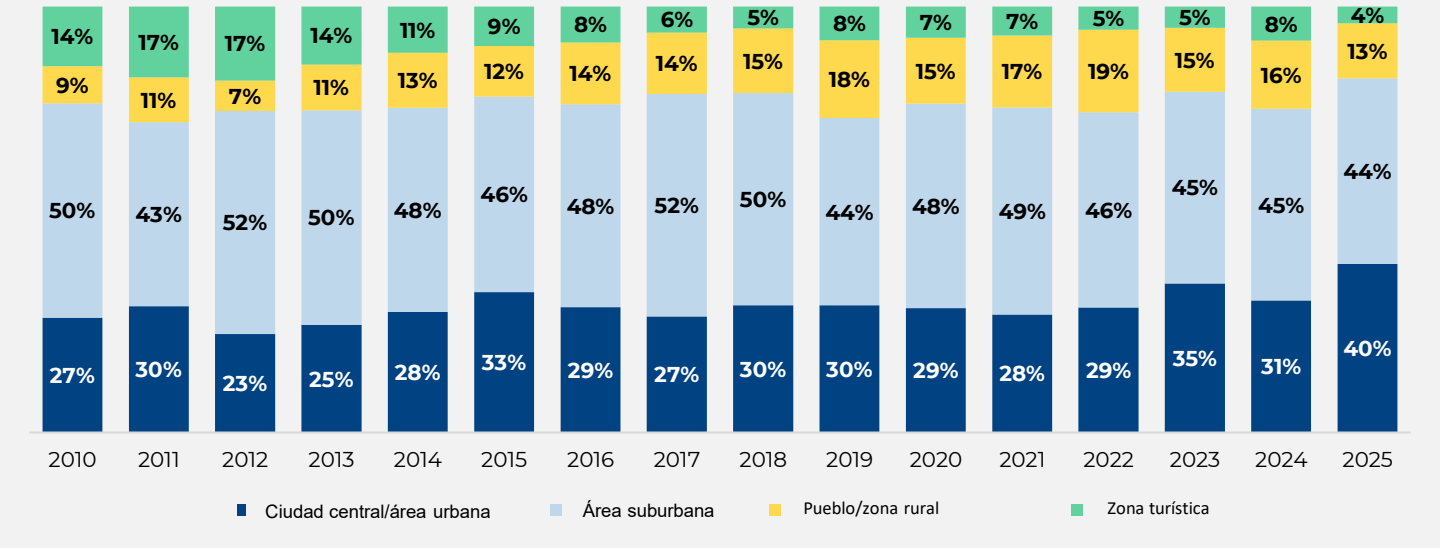
Capítulo 2: Compradores internacionales

Tipo de zona en la que se encuentra la propiedad

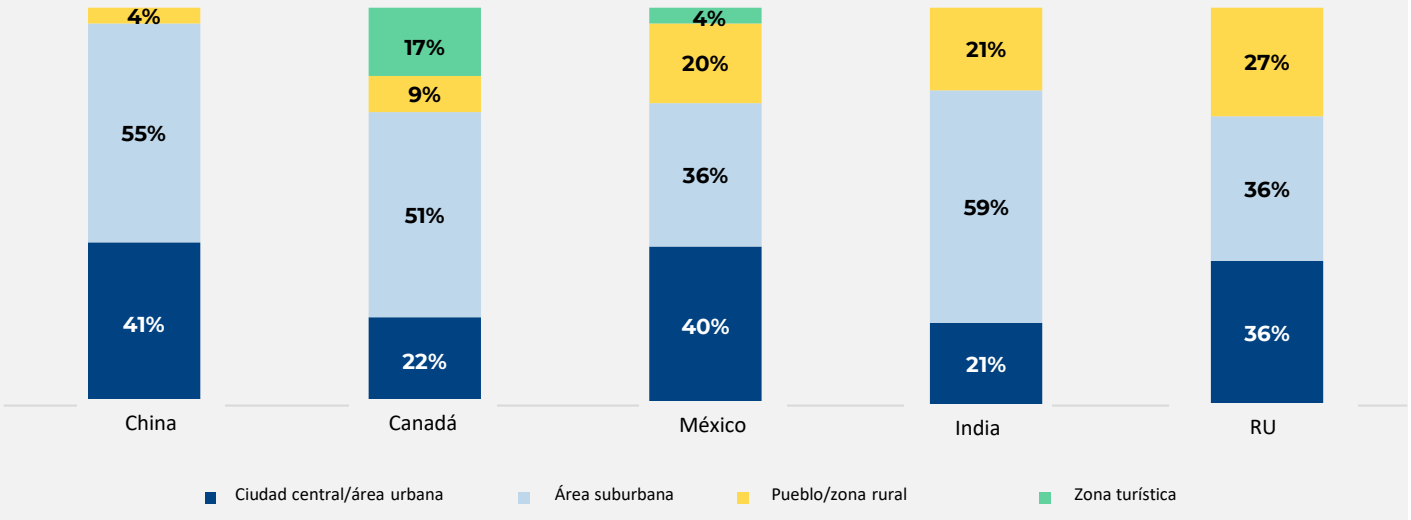
Aunque compran en ciudades centrales con más frecuencia que los compradores nacionales (40 %), los compradores extranjeros adquieren con mayor frecuencia propiedades en zonas suburbanas, que representan un 44 % de sus compras. Casi tres quintas partes de los compradores asiáticos de origen indio compraron 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 inclinados a adquirir una propiedad en una zona turística, ya que casi la mitad compró una vivienda para fines vacacionales

Ubicación de la propiedad



Ubicación preferida por los principales compradores extranjeros



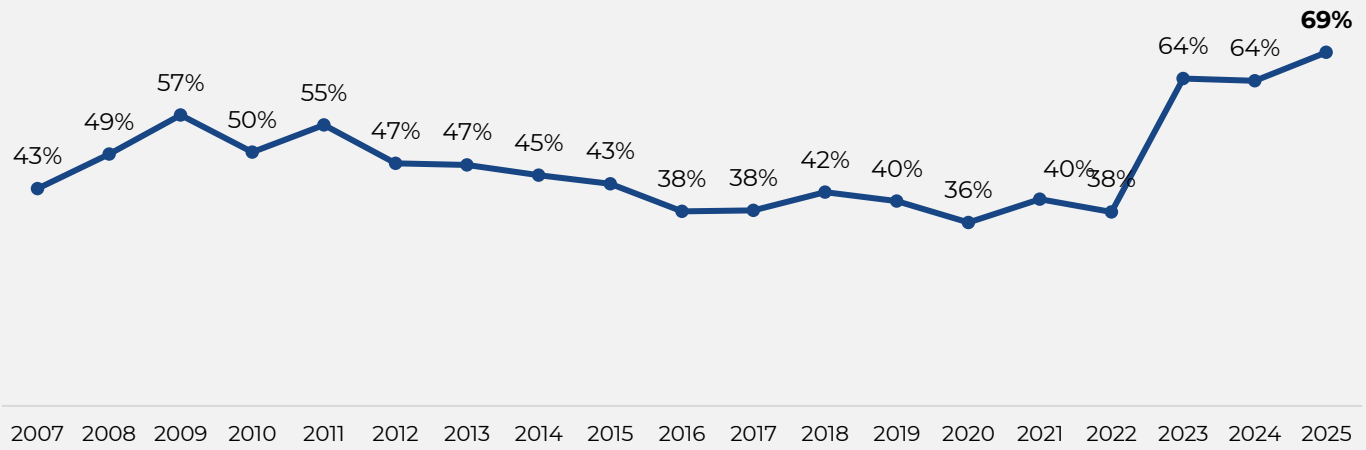
Capítulo 2: Compradores internacionales

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

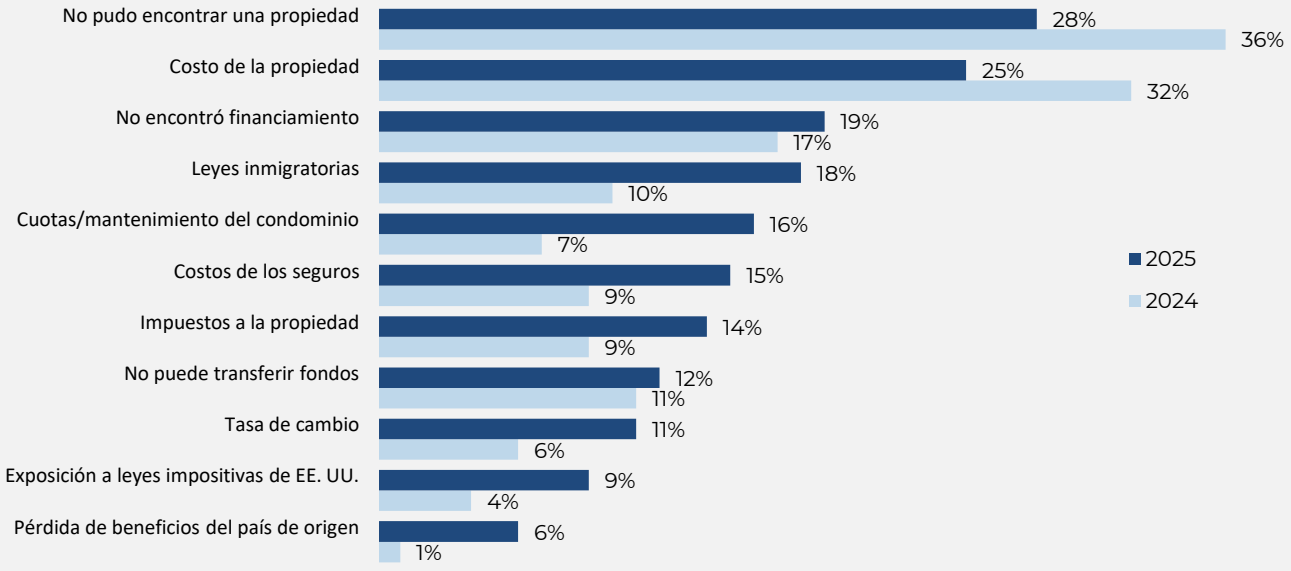
El 69 % de los REALTORS® informaron que un cliente internacional decidió no comprar o no pudo comprar una propiedad residencial en EE. UU., el mayor porcentaje registrado a la fecha.

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 (28%), el costo de las propiedades (25%) y la imposibilidad de obtener financiación (19 %).

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 por qué sus clientes internacionales decidieron no comprar una propiedad residencial en EE. UU.



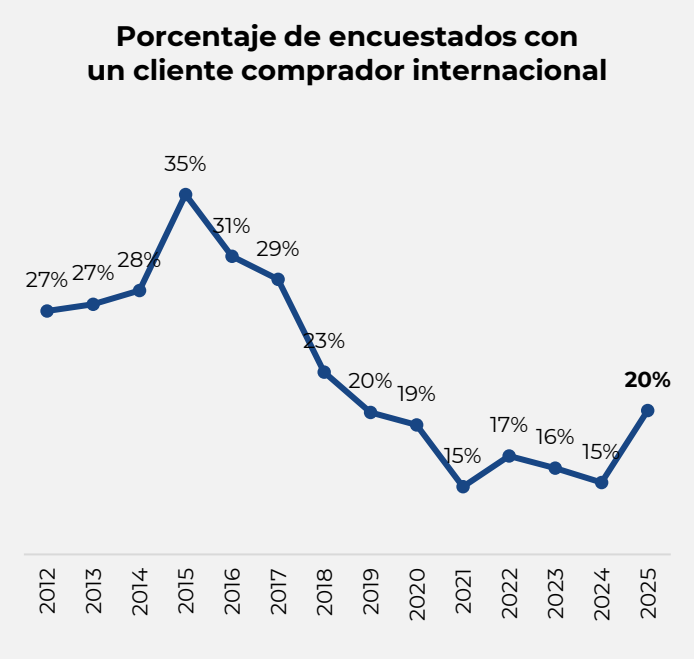
CAPÍTULO 3:

Transacciones y clientes

Capítulo 3: Transacciones y clientes

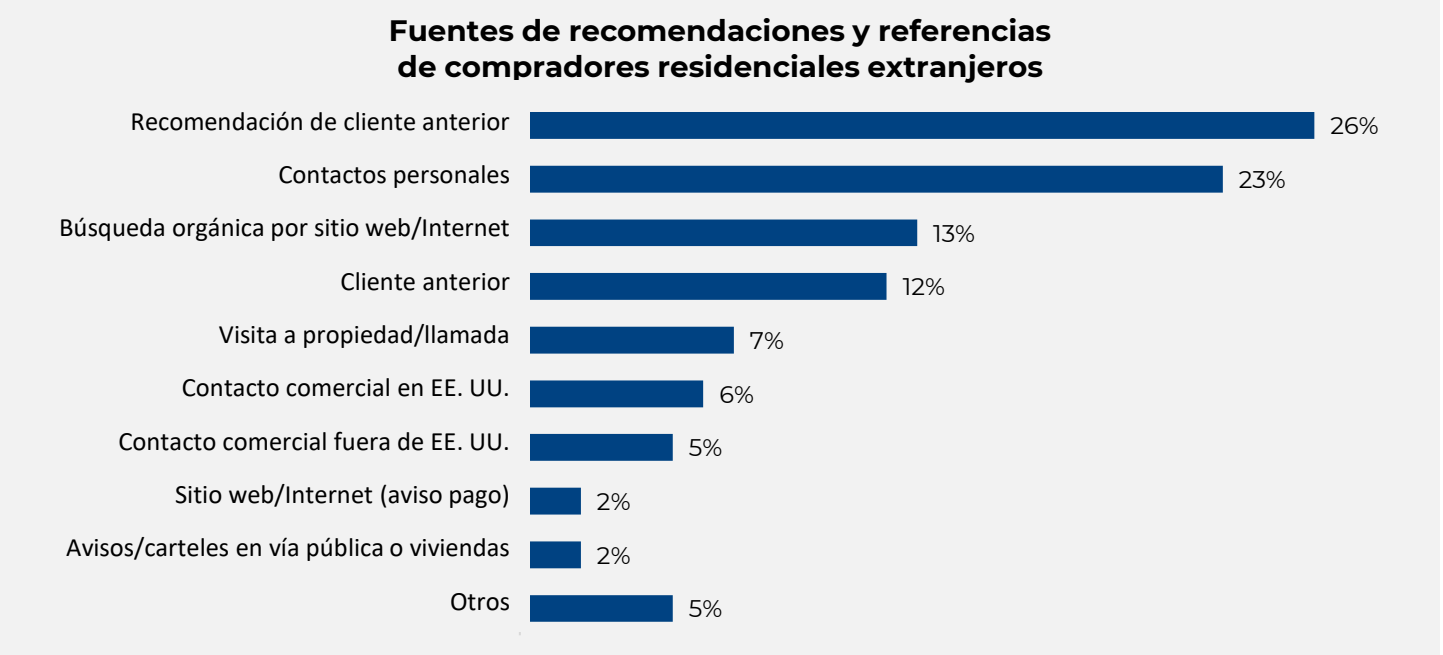
Transacciones con compradores internacionales

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, aumentó al 20% durante el período de 12 meses entre abril de 2024 y marzo de 2025, en comparación con el 15 % registrado en el período anterior.



Fuentes de recomendaciones y referencias

Las recomendaciones y referencias de clientes anteriores, los contactos personales y de clientes anteriores, así como los contactos comerciales, representaron el 72 % de las recomendaciones y referencias de los agentes que trabajaron con clientes extranjeros, lo cual señala la importancia de contar con una gran red de contactos. Por su parte, las páginas web y los listados en línea representaron el 15 % de las referencias y recomendaciones.



Capítulo 3: Transacciones

Vendedores internacionales

El 10 % de los encuestados declaró haber trabajado con clientes internacionales que vendieron propiedades residenciales estadounidenses. El 62 % 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 $513,900.

El mayor grupo de clientes internacionales que vendió propiedades residenciales estadounidenses entre abril de 2024 y marzo de 2025 provino de Canadá, que representó el 12 % de los vendedores extranjeros. Los propietarios chinos representaron el 9% de los vendedores, seguidos por propietarios de México (8%), el Reino Unido (6 %) y los EAU (4 %).

Florida sigue siendo el principal estado en el que se vendieron propiedades a clientes extranjeros, y representa el 23% de las propiedades vendidas.

California, Texas, Nueva York y Arizona son los otros cuatro estados con mayor cantidad de ventas internacionales registradas.

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

	Canadá	China	México	RU	EAU	Alemania	Brasil	Japón	Israel	Colombia
2018	20%	12%	8%	4%	*	3%	2%	2%	3%	2%
2019	16%	10%	9%	6%	*	2%	2%	1%	2%	2%
2020	19%	11%	6%	6%	*	2%	6%	2%	3%	1%
2021	21%	8%	6%	5%	*	5%	1%	1%	2%	2%
2022	21%	7%	6%	3%	*	3%	4%	1%	1%	4%
2023	11%	15%	5%	5%	1%	2%	2%	1%	2%	2%
2024	24%	11%	9%	6%	1%	2%	2%	2%	3%	3%
2025	12%	9%	8%	6%	4%	4%	4%	3%	3%	3%

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

	FL	CA	TX	NY	AZ	CT	IL	OH	HI	MI
2018	27%	14%	10%	4%	6%	1%	3%	2%	1%	3%
2019	31%	12%	8%	4%	6%	*	2%	3%	2%	2%
2020	31%	10%	8%	4%	6%	*	2%	2%	1%	3%
2021	30%	13%	10%	4%	3%	1%	2%	3%	1%	1%
2022	30%	11%	7%	4%	6%	1%	1%	2%	2%	*
2023	31%	14%	10%	4%	3%	2%	3%	2%	2%	1%
2024	27%	12%	12%	3%	7%	*	3%	3%	1%	3%
2025	23%	14%	7%	7%	4%	3%	3%	3%	3%	3%

**menos del 1%*

Capítulo 3: Transacciones y clientes

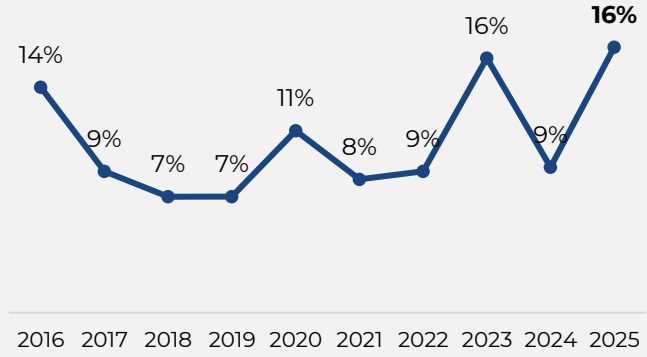
Clientes que buscan propiedades fuera de EE. UU.

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.) buscan adquirir propiedades en el extranjero. El 16 % de los encuestados afirma tener un cliente que desea adquirir propiedades en otro país, un aumento del 9 % respecto del año pasado.

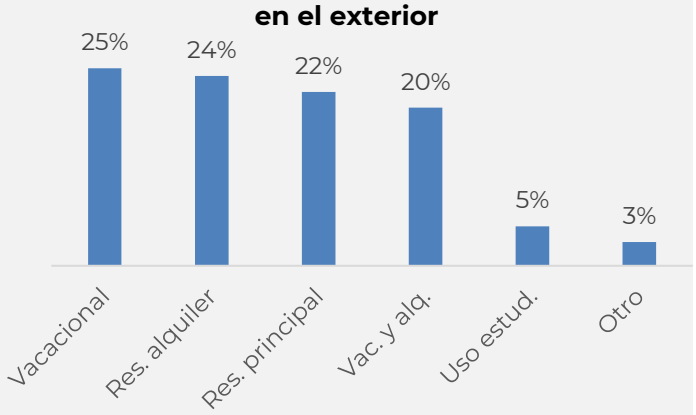
Una importante cantidad de clientes estadounidenses mostró interés en adquirir una propiedad para utilizarla como vivienda de uso vacacional (25 %) o como propiedad de alquiler (24 %) y muchos hicieron ofertas en efectivo para su adquisición (42%).

México sigue siendo el país de preferencia de quienes desean adquirir propiedades en el extranjero. Otros países latinoamericanos y caribeños de interés son Granada, Costa Rica y la República Dominicana. Portugal es el principal país europeo, seguido del Reino Unido, Italia y España. Además de ser el segundo 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



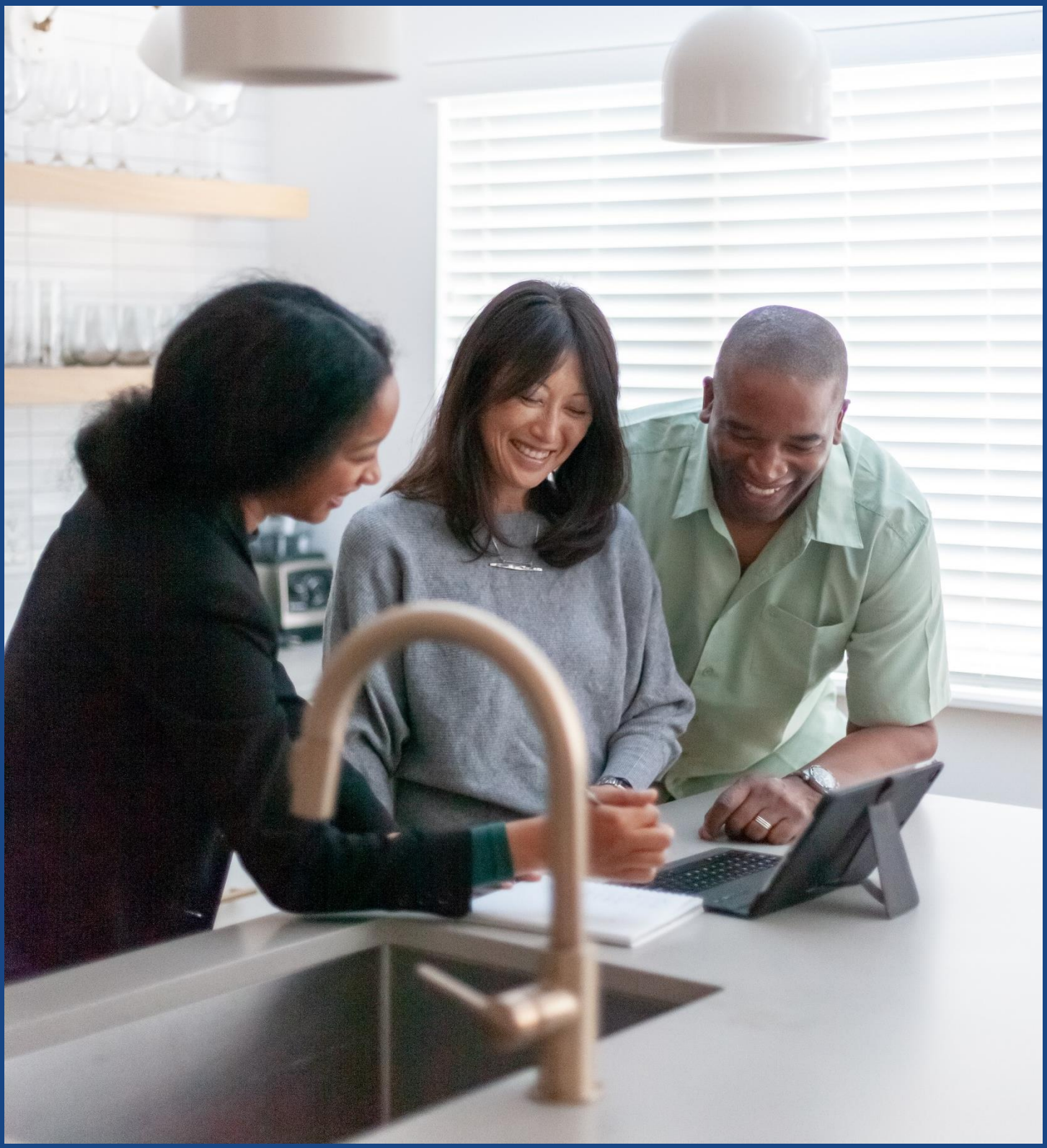
Porcentaje de respuestas sobre países donde clientes estadounidenses buscaron propiedades

	México	Granada	Canadá	Portugal	Reino Unido	Australia	Costa Rica	República Dominicana	Italia	España
2016	13%	*	3%	1%	1%	1%	4%	2%	2%	3%
2017	12%	*	2%	1%	3%	1%	7%	1%	3%	3%
2018	10%	*	3%	1%	2%	*	3%	1%	3%	1%
2019	9%	*	3%	1%	2%	1%	3%	0%	3%	1%
2020	6%	1%	4%	*	1%	*	3%	2%	1%	2%
2021	7%	*	5%	1%	1%	*	3%	2%	1%	2%
2022	11%	*	3%	2%	1%	*	3%	3%	1%	3%
2023	6%	*	3%	2%	2%	4%	3%	3%	2%	1%
2024	16%	*	4%	4%	3%	2%	8%	4%	6%	4%
2025	8%	7%	6%	5%	4%	4%	4%	4%	3%	3%

** menos del 1%*

CAPÍTULO 4:

Anexos



Capítulo 4: Anexos

Cálculo del volumen en dólares de las propiedades adquiridas por compradores extranjeros

Estimación de viviendas existentes en EE. UU. adquiridas por compradores extranjeros - abril 2024 a marzo 2025		
	Compradores extranjeros y ventas de viviendas existentes	
Línea 1	Viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros como porcentaje de las ventas de viviendas existentes	1.9%
Línea 2	Proporción de compradores extranjeros no residentes (Tipo A) sobre el total de los compradores extranjeros	44%
Línea 3	Proporción de compradores extranjeros residentes (Tipo B) sobre el total de los compradores extranjeros	56%
Línea 4	Ventas de viviendas existentes	4,044,000
Línea 5	Precio promedio de ventas de viviendas existentes	$543,900
Línea 6	Precio promedio de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros no residentes (Tipo A)	$845,500
Línea 7	Precio promedio de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros residentes (Tipo B)	$615,500
	Cálculo de la cantidad de compras de viviendas existentes por compradores extranjeros	
	Este valor surge de multiplicar 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)	34,400
	Este valor surge de multiplicar la línea 1 por la línea 4 y la línea 3	
Línea 9	Cantidad de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros residentes (Tipo B)	43,700
	Este valor surge de sumar la línea 8 y la línea 9	
Línea 10	Cantidad total de viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros	78,100
	Cálculo del volumen en dólares de las compras de viviendas existentes por compradores extranjeros	
	Este valor surge de multiplicar la línea 6 por la línea 8	
Línea 11	Volumen en dólares de las viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros no residentes (Tipo A), en miles de millones	$29.1
	Este valor surge de multiplicar la línea 7 por la línea 9	
Línea 12	Volumen en dólares de las viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros residentes (Tipo B), en miles de millones	$26.9
	Este valor surge de sumar la línea 11 y la línea 12	
Línea 13	Volumen en dólares de las viviendas existentes adquiridas por compradores extranjeros, en miles de millones	$56.0
Línea 14	Compras de compradores extranjeros como porcentaje de las ventas de viviendas existentes	1.9%
Línea 15	Compras de compradores extranjeros como porcentaje del volumen en dólares de las viviendas existentes	2.5%

Proporción de compradores extranjeros sobre las ventas de viviendas existentes: La proporción de compradores extranjeros sobre las ventas de viviendas existentes en EE. UU se basa en los datos de la encuesta mensual del Índice de Confianza REALTORS®.

Proporción 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.

Capítulo 4: Anexos

Asociaciones globales de NAR

La NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® juega un papel integral para impulsar que los REALTORS® compitan en el mercado global. Al inaugurar mercados para los negocios y mantener al día a los miembros de los últimos acontecimientos internacionales, NAR brinda a los REALTORS® las herramientas que necesitan para alcanzar el éxito en el mercado mundial.

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, ingrese a **https://www.nar.realtor/global**.

Para acceder a los informes del Grupo de Investigación sobre el mercado de la vivienda, ingrese a la siguiente página: **https://www.nar.realtor/research-and-statistics**.

Grupo de investigación de NAR

Lawrence Yun, Ph.D.
Economista en Jefe y Vicepresidente Ejecutivo de Investigación

Jessica Lautz, Dra. en Bienes Raíces
Economista en Jefe Adjunta y Vicepresidenta de Investigación

Autor principal:
Matt Christopherson
Director de Investigación, Asuntos Comerciales y de los Consumidores

©2025 National Association of REALTORS®
Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial sin la autorización de National Association of REALTORS®.
Si desea información sobre cómo reproducir este documento, escriba a **data@nar.realtor**.

La National Association of REALTORS®, la mayor asociación profesional de Estados Unidos, está presente en todos los aspectos del sector de los bienes raíces, tanto residenciales como comerciales. 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. Visite el sitio **facts.realtor** para acceder a nuestras guías para el consumidor gratuitas, que brindan orientación sobre los procesos de compraventa de viviendas; en ellas, encontrará información sobre una gran variedad de temas, desde los contratos con el comprador por escrito hasta cómo negociar la remuneración.

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 e 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 la página: **https://www.nar.realtor/research-and-statistics**.

National Association of REALTORS®
Research Group
500 New Jersey Avenue, NW
Washington, DC 20001
202-383-1000
data@nar.realtor