



# Informe Integral 2025: Avalúos Inmobiliarios en Querétaro

Radiografía estratégica del mercado basada en datos oficiales de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

**Fuente:** MetricAnalysis / SHF

Realizado por: Msc. Milagros Uzcátegui Rodríguez  
Información cierre 2025



Tucasaqromexico  
Cuenta de empresa de WhatsApp



# El Tamaño del Mercado Estatal en 2025



**18,399**

Avalúos Totales Registrados



**\$2,381,536 MXN**

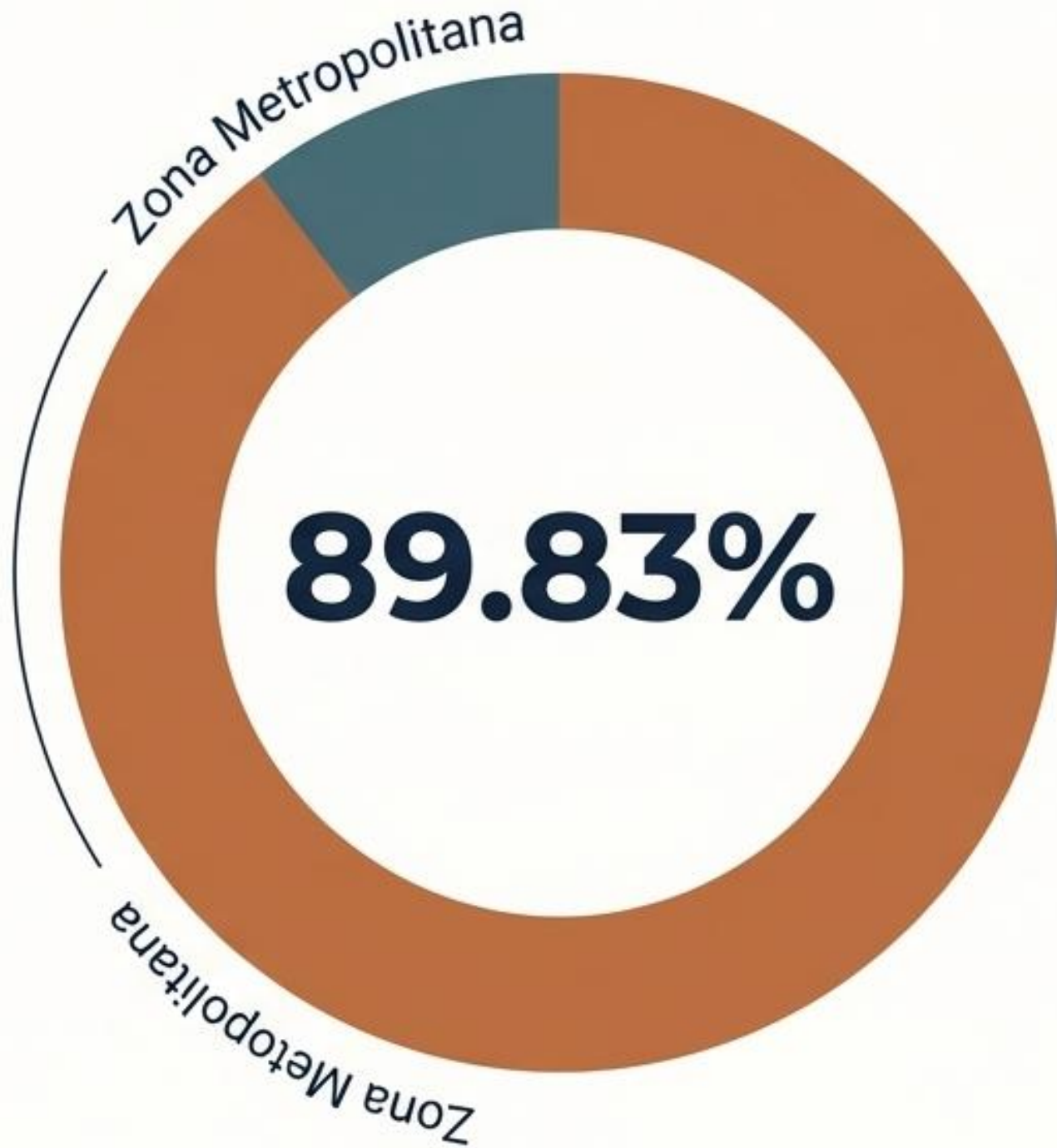
Precio Promedio Ponderado

Fuente: Metric Analysis 2025



Los datos reflejan operaciones dentro del sistema financiero formal. Los valores corresponden a avalúos con fines hipotecarios, no necesariamente al precio final de cierre.

# Tres Municipios Concentran el 90% de la Actividad Hipotecaria



Sumando a San Juan del Río (8.79%), estos cuatro municipios abarcan el 98.62% del mercado estatal.




# El Condominio y la Vivienda Nueva Lideran la Oferta

## Régimen de Propiedad

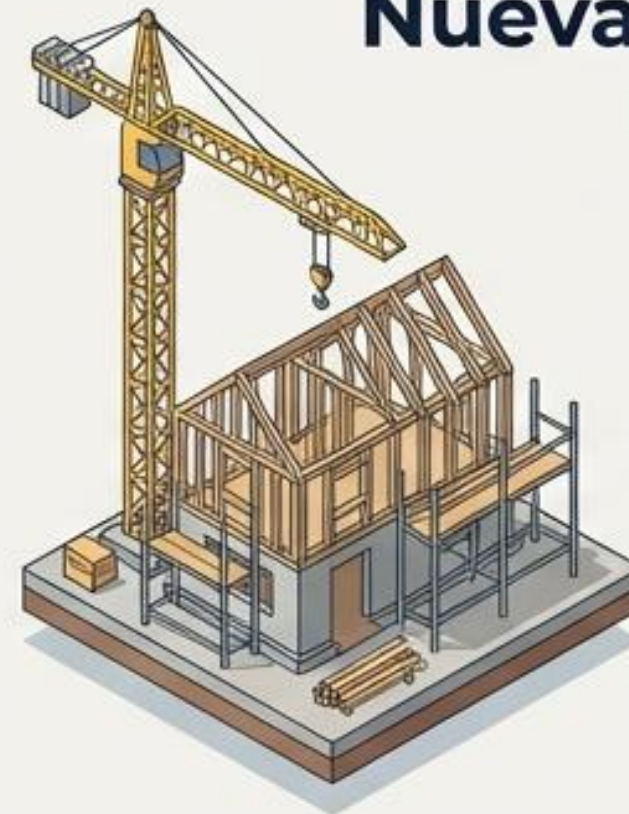
**81.87%**

en Régimen  
de Condominio



-  Casa en condominio (49.24%)
-  Departamento (32.63%)
-  Casa habitación independiente (17.94%)

## Nueva vs. Usada



**VS.**



Vivienda Nueva:  
**53.56%**  
(9,854 operaciones)

Vivienda Usada:  
**46.44%**  
(8,545 operaciones)

# INFONAVIT es el Motor Absoluto del Mercado Queretano



Sector Público/Mixto  
**58.26%**



Banca Comercial  
**40.38%**

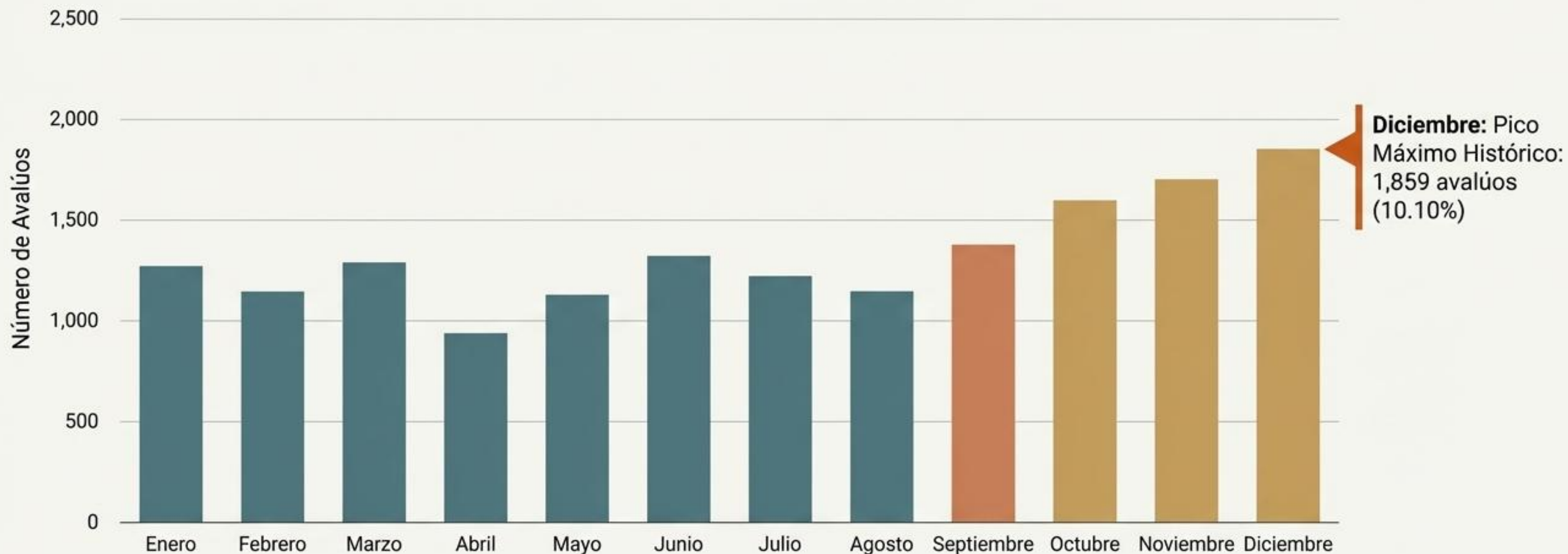
**INFONAVIT**  
**50.48%** | 9,288  
avalúos

Principales Bancos Comerciales

	BBVA:	13.26%
	Santander:	9.02%
	Scotiabank:	7.28%

Fuente: Metric Analysis 2025

# La Actividad Alcanza su Punto Máximo en el Cuarto Trimestre



Fuente: Metric Analysis 2025



# Hoja de Ruta: Recomendaciones Estratégicas para 2025



## Operaciones

Capacitación profunda en  
originación de crédito  
INFONAVIT y COFINAVIT  
(alineado al 58% del  
mercado).



## Alianzas

Estandarizar procesos  
operativos con la banca líder:  
BBVA, Santander y  
Scotiabank.



## Comercialización

Planificar e inyectar capital a  
campañas fuertes desde  
septiembre para capturar el  
pico del T4. Ajustar pricing  
estratégicamente en enero.



## Expansión

Concentrar esfuerzos de  
captación en la zona  
metropolitana de mayor  
rotación y desarrollar una  
estrategia boutique diferenciada  
para los clusters premium.