

ESTADO DEL MERCADO INMOBILIARIO

Bahía de Banderas — Cuarto Trimestre 2025

Métricas Clave del Mercado

Transacciones Analizadas:	1,509 unidades
Volumen Total:	\$781.7M USD
DOM Promedio:	285 días
% del Precio de Lista:	95.2 %
Inventario (meses):	37.9 meses

Análisis Cuantitativo con Datos Oficiales FlexMLS/AMPI

Preparado por:

Diego Anaya, MSc
Director — Century 21 CAM Grupo, Nuevo Vallarta
Founder — Agente Kit Archipelago

Diciembre 2025 — Versión 1.0

AVISO LEGAL Y LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Este reporte ha sido preparado exclusivamente con fines informativos y educativos. La información contenida en este documento se basa en datos públicos de FlexMLS/AMPI y análisis propietarios realizados por Diego Anaya.

Limitaciones:

- Este reporte no constituye asesoría de inversión, fiscal o legal.
- Los datos históricos no garantizan resultados futuros.
- Las proyecciones y escenarios son estimaciones sujetas a incertidumbre.
- Los errores u omisiones en los datos fuente pueden afectar las conclusiones.

Uso Autorizado:

Este documento puede ser compartido con clientes, colegas o asociados profesionales siempre que se mantenga la atribución completa a Diego Anaya y Century 21 CAM Grupo. No se permite la modificación o redistribución con fines comerciales sin autorización expresa.

Para consultas o solicitudes de análisis personalizados:

Diego Anaya, MSc
Director — Century 21 CAM Grupo
diego@camgrupo.com
agentekit.com — listingtotal.com

Índice

1. Resumen Ejecutivo	4
1.1. Hallazgos Principales	4
1.2. Implicaciones Estratégicas para Agentes	4
2. Metodología y Fuentes de Datos	5
2.1. Fuentes Primarias	5
2.2. Procesamiento de Datos	5
2.3. Limitaciones Metodológicas	5
3. Panorama Macro del Mercado	6
3.1. Volumen y Transacciones	6
3.2. Tendencia Temporal de Ventas	7
4. Análisis por Rango de Precio	8
4.1. Distribución de Ventas y Crecimiento	8
4.2. Premiumización del Mercado	8
4.3. Meses de Inventario por Segmento	8
5. La Crisis de Inventario en Segmento Luxury	10
5.1. Definición del Segmento	10
5.2. El Problema: Supply vs Demand	10
5.3. Meses de Inventario — Luxury Segment	10
5.4. ¿Por Qué Está Pasando Esto?	11
5.5. Implicaciones por Stakeholder	11
5.6. Escenarios de Resolución (Proyección 2026)	12
6. Días en Mercado (DOM) y Pricing Discipline	14
6.1. Evolución del DOM	14
6.2. Sale-to-List Ratio (Pricing Accuracy)	14
6.3. Explicación: Bifurcación del Mercado	14
6.4. Implicación para Estrategia de Listing	15
7. Análisis Geográfico — Top Markets	17
7.1. Caracterización de Markets	17
7.2. Micro-Market Opportunities	17
8. Herramientas para Análisis Operativo	19
8.1. El Gap Entre Data y Decisión	19
8.2. ListingTotal — Herramientas Analíticas Gratuitas	19
8.3. The Listing Oracle (Premium)	20
9. Conclusiones y Recomendaciones Estratégicas	21
9.1. Síntesis de Hallazgos	21
9.2. Recomendaciones por Perfil	21
9.2.1. Para Agentes Enfocados en Volumen	21
9.2.2. Para Agentes Enfocados en Premium	22
9.2.3. Para Sellers	22

9.2.4. Para Compradores	22
9.3. Limitaciones de Este Análisis	23
9.4. Próximos Pasos	23

1. Resumen Ejecutivo

El mercado de condos en Bahía de Banderas muestra señales mixtas en Q4 2025. Mientras que el volumen de transacciones creció 22.6 % YoY, el inventario activo aumentó 24 %, resultando en 37.9 meses de absorción — casi cuatro años al ritmo actual de ventas.

1.1. Hallazgos Principales

- Premiumización del Mercado:** El segmento \$700k-\$800k USD creció 84 % YoY en unidades vendidas, mientras que el segmento ¡\$250k decreció 7.3 %.
- Crisis de Inventario en Segmento Luxury:** Condos en rango \$850k+ tienen 45 meses de inventario (3.75 años), 7.5x por encima de niveles saludables.
- Desaceleración Temporal:** Las ventas mensuales cayeron 36 % desde el pico de febrero 2025 (107 unidades) hasta noviembre 2025 (69 unidades).
- Pricing Discipline Mejora:** El sale-to-list ratio mejoró a 95.5 % (vs 94.8 % en 2024), pero el DOM aumentó 26 % a 218 días (mediana).
- Bifurcación del Mercado:** Solo las propiedades correctamente priceadas venden. El inventario sobrepreciado permanece estancado, inflando las métricas de DOM.

1.2. Implicaciones Estratégicas para Agentes

Oportunidad de Diferenciación

La mayoría de agentes opera sin análisis cuantitativo del mercado. Este gap representa una oportunidad de posicionamiento como “asesor basado en datos” vs “vendedor de propiedades”.

Recomendaciones Accionables:

- Utiliza métricas de absorción por rango de precio para calificar exclusivas potenciales.
- Rechaza listings en segmentos con ¡24 meses de inventario a menos que el precio esté en percentil 25 inferior.
- Educa a sellers sobre la realidad del mercado usando datos agregados (no solo “comparables”).
- Posiciona tu expertise analítico como ventaja competitiva en pitches.

2. Metodología y Fuentes de Datos

2.1. Fuentes Primarias

Este análisis se basa en dos fuentes de datos oficiales de FlexMLS/AMPI:

1. **Property Type Year to Date Activity Report** (01/01/2025 - 12/27/2025)
 - 1,509 transacciones completadas
 - Datos agregados por tipo de propiedad y zona geográfica
 - Métricas: Active listings, nuevos, pendientes, vendidos, DOM, % of list
2. **Market Summary — All Data** (Condos, mensual Dic 2024 - Nov 2025)
 - Series temporales mensuales
 - Distribución por 25 rangos de precio
 - Comparaciones year-over-year

2.2. Procesamiento de Datos

Los datos fueron procesados mediante scripts propietarios para:

- Calcular meses de inventario: $\text{Inventory (months)} = \frac{\text{Active Listings}}{\text{Monthly Sales Pace}}$
- Identificar anomalías estadísticas (ej: DOM negativos en ciertos mercados)
- Generar distribuciones de precios y análisis de tendencias temporales
- Calcular tasas de crecimiento year-over-year por segmento

2.3. Limitaciones Metodológicas

Consideraciones Importantes

1. Los datos de FlexMLS capturan solo transacciones en MLS — estimamos 15-20 % de transacciones ocurren off-MLS.
2. DOM reportado incluye anomalías (valores negativos en Nuevo Vallarta West y Bucerías), lo cual afecta promedios.
3. Los precios están en USD al tipo de cambio de cierre de transacción — fluctuaciones cambiarias pueden distorsionar comparaciones temporales.
4. El análisis asume comportamiento de mercado estable — eventos macroeconómicos (cambios en tasas, política migratoria) pueden alterar proyecciones.

3. Panorama Macro del Mercado

3.1. Volumen y Transacciones

Métrica	2024 YTD	2025 YTD	% Cambio
Unidades Vendidas	849	1,041	+22.6 %
Volumen de Ventas	\$418.0M	\$524.8M	+25.5 %
Precio Promedio	\$492,253	\$504,229	+2.4 %
Precio Mediano	\$385,000	\$392,043	+1.8 %
Active Listings	2,623	3,359	+28.1 %

Tabla 1: Métricas Macro — Mercado de Condos, Bahía de Banderas

Interpretación:

El crecimiento en ventas (22.6 %) es positivo pero engañoso. El inventario activo creció más rápido (28.1 %), lo cual indica que la *oferta* está superando a la *demanda*.

Absorption Rate Misleading

El “absorption rate” oficial mejoró de 26.25 a 37.92 (+44.5 %). Sin embargo, esta métrica es:

Absorption Rate = $\frac{\text{Sold}}{\text{Active} + \text{Sold}}$

Un aumento en ventas puede “mejorar” el ratio incluso si el inventario crece más rápido. La métrica más honesta es:

Months of Inventory = $\frac{\text{Active Listings}}{\text{Monthly Sales Pace}}$

En Q4 2025: $\frac{3,359}{88.4} = 38.0$ meses de inventario.

Página 6 de 24

3.2. Tendencia Temporal de Ventas

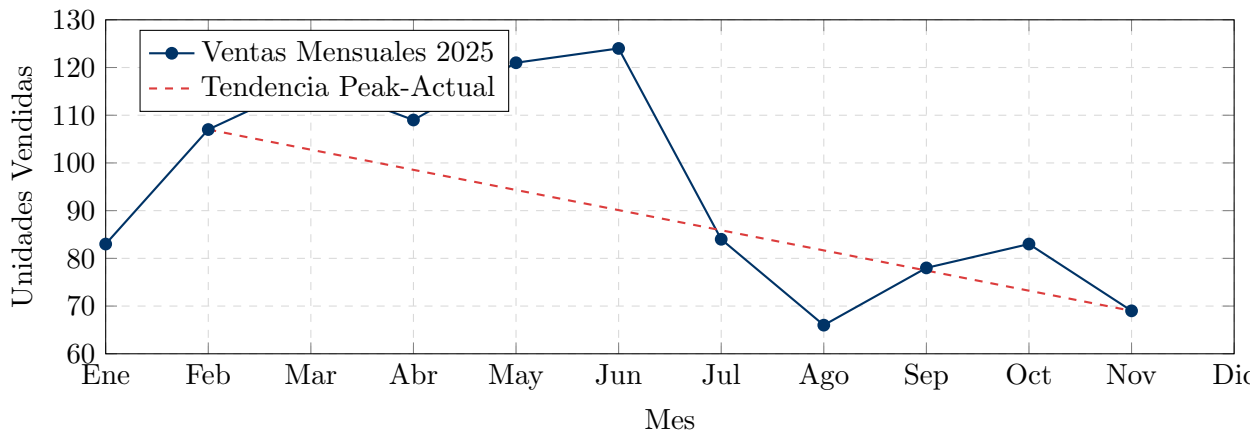


Figura 1: Ventas Mensuales de Condos — 2025

Observaciones Clave:

- **Pico en Febrero-Mayo:** 107-124 unidades/mes (temporada alta)
- **Desaceleración Q3-Q4:** Caída a 66-83 unidades/mes
- **Noviembre 2025:** 69 unidades (-36 % vs pico de febrero)

Implicación para Estrategia de Pricing

Los sellers que esperaron “el momento perfecto” para listar perdieron la ventana de alta demanda. Aquellos que listen en Q1 2026 enfrentarán competencia de inventario acumulado de Q4 2025.

4. Análisis por Rango de Precio

4.1. Distribución de Ventas y Crecimiento

Rango de Precio	Vendidos 2024	Vendidos 2025	Cambio	Activos Nov 25
\$0-\$99k	12	9	-25.0 %	14
\$100k-\$149k	28	28	0.0 %	65
\$150k-\$199k	53	57	+7.5 %	136
\$200k-\$249k	96	89	-7.3 %	237
\$250k-\$299k	96	122	+27.1 %	375
\$300k-\$349k	84	119	+41.7 %	358
\$350k-\$399k	80	107	+33.8 %	332
\$700k-\$749k	19	35	+84.2 %	75
\$750k-\$799k	16	28	+75.0 %	66
\$850k-\$899k	15	17	+13.3 %	75
\$1M-\$1.5M	46	57	+23.9 %	195

Tabla 2: Ventas y Active Listings por Rango de Precio (Segmentos Seleccionados)

4.2. Premiumización del Mercado

El análisis revela una migración clara hacia segmentos de precio más altos:

Sweet Spot Se Movi� de \$300k a \$700k
Segmentos de Alto Crecimiento: <ul style="list-style-type: none">\$700k-\$749k: +84.2 % YoY\$750k-\$799k: +75.0 % YoY\$300k-\$349k: +41.7 % YoY
Segmentos en Contracción: <ul style="list-style-type: none">\$0-\$99k: -25.0 % YoY\$200k-\$249k: -7.3 % YoY

Drivers de Premiumización:

- Mayor poder adquisitivo de compradores:** Remote workers de US con salarios altos.
- Financiamiento accesible:** Tasas aún bajas en 2024-2025 facilitaron apalancamiento.
- Flight to quality:** Compradores prefieren amenidades premium vs precio bajo.

4.3. Meses de Inventario por Segmento

El cálculo de meses de inventario revela cuáles segmentos tienen oversupply crítico:

Months of Inventory = $\frac{\text{Active Listings (Nov 2025)}}{\text{Monthly Sales Pace (2025 YTD)}}$

Rango	Activos	Sold YTD	Pace/Mes	Meses Inv.
\$250k-\$299k	375	122	10.2	36.8
\$300k-\$349k	358	119	9.9	36.2
\$700k-\$749k	75	35	2.9	25.9
\$850k-\$899k	75	17	1.4	53.6
\$1M-\$1.5M	195	57	4.8	40.6

Tabla 3: Meses de Inventario por Rango de Precio

Segmentos en Zona de Peligro (¡24 meses)

- \$850k-\$899k: 53.6 meses (4.5 años)
- \$1M-\$1.5M: 40.6 meses (3.4 años)
- \$250k-\$349k: 36-37 meses (3+ años)

Implicación: Tomar una exclusiva en estos rangos sin pricing agresivo equivale a trabajar gratis durante años.

5. La Crisis de Inventario en Segmento Luxury

5.1. Definición del Segmento

Para este análisis, definimos “luxury” como condos con precio de lista \geq \$850k USD. Este segmento representa:

- 8.0 % de active listings totales (270 de 3,359 unidades)
- 7.1 % de ventas YTD (74 de 1,041 unidades)
- 14.8 % del volumen de ventas (\$77.9M de \$524.8M)

5.2. El Problema: Supply ¿¿ Demand

Métrica	Nov 2024	Nov 2025	Cambio
<i>Active Listings:</i>			
\$850k-\$899k	34	75	+120.6 %
\$1M-\$1.5M	148	195	+31.8 %
Total Luxury	182	270	+48.4 %
<i>Sold YTD:</i>			
\$850k-\$899k	15	17	+13.3 %
\$1M-\$1.5M	46	57	+23.9 %
Total Luxury	61	74	+21.3 %

Tabla 4: Active Listings vs Sales — Segmento Luxury (\$850k+)

La matemática es brutal:

- Supply creció 48.4 % (182 \rightarrow 270 unidades)
- Demand creció 21.3 % (61 \rightarrow 74 ventas)
- **Gap: Supply creció 2.3x más rápido que demand**

En el sub-segmento \$850k-\$899k la divergencia es peor:

- Inventory: +120.6 %
- Sales: +13.3 %
- **Gap: Supply creció 9.1x más rápido que demand**

5.3. Meses de Inventario — Luxury Segment

Con 270 active listings y un pace de 6.2 ventas/mes (74 YTD / 12 meses):

$$\text{Months of Inventory} = \frac{270}{6.2} = 43.5 \text{ meses} = 3.6 \text{ años}$$

Contexto: ¿Qué es “Saludable”?**Benchmarks de mercado:**

- 0-3 meses: Seller’s market (escasez)
- 4-6 meses: Balanced market
- 7-12 meses: Buyer’s market (sobreoferta leve)
- ¿12 meses: Critical oversupply

Luxury en Bahía de Banderas: 43.5 meses

Esto es **7.25x** por encima del límite superior de un mercado balanceado.

5.4. ¿Por Qué Está Pasando Esto?**Hipótesis Basada en Observación de Mercado:****1. Developers apostaron a demanda post-pandemia permanente:**

- 2021-2022: Boom de remote workers comprando en Mexico
- Proyectaron crecimiento lineal hacia futuro
- Iniciaron múltiples proyectos premium simultáneos

2. La demanda se normalizó, pero el supply pipeline no:

- Proyectos iniciados en 2022-2023 se entregaron en 2024-2025
- Demanda retornó a niveles pre-pandemia (60-75 ventas luxury/año)
- Supply no puede “des-construirse”

3. Developers no ajustaron pricing expectations:

- Mantienen precios de lista de 2022-2023 (peak market)
- Esperan que “el mercado regrese”
- Reality: Inventory acumulándose mes tras mes

5.5. Implicaciones por Stakeholder**Para Agentes Inmobiliarios**

Si un seller te ofrece una exclusiva en \$850k+:

1. Calcula probabilidad de cierre en 12 meses:

$$P(\text{Sale in 12m}) = \frac{\text{Monthly Pace} \times 12}{\text{Active Inventory}}$$

$$\text{Para } \$850\text{k}-\$899\text{k}: P = \frac{1.4 \times 12}{75} = 22.4 \%$$

2. Decide si el expected ROI justifica tu tiempo:

$$\text{Expected Commission} = \text{Gross Commission} \times P(\text{Sale})$$

3. Si aceptas la exclusiva, exige:

- Precio en percentil 25 inferior del rango (no promedio)
- Cláusula de ajuste automático si no vende en 90 días
- Diferenciador cuantificable (vista, ubicación, amenidades únicas)

Para Compradores**Tienes todo el poder de negociación:**

- Con 43 meses de inventario, los sellers *necesitan* vender más de lo que tú necesitas comprar
- Oferta 10-15 % bajo asking price — muchos aceptarán
- No te apresures — la presión de tiempo está del lado del vendedor, no tuyo
- Solicita concesiones: closing costs, muebles incluidos, warranties extendidas

5.6. Escenarios de Resolución (Proyección 2026)**Escenario 1 — Optimista (Prob: 15 %):**

La demanda se acelera dramáticamente debido a:

- Política migratoria US favorable (más remote workers relocating)
- Fortalecimiento del USD vs MXN (México más “barato”)
- Recesión en US (flight to affordable luxury)

Resultado: Inventory normaliza en 18-24 meses.

Escenario 2 — Realista (Prob: 70 %):

Los precios se ajustan 10-20 % a la baja para normalizar inventario.

Mecánica:

1. Sellers más desesperados (alta apalancamiento, necesidad de liquidez) bajan precios primero
2. Establecen nuevo “floor” del mercado
3. Otros sellers se ven forzados a seguir para competir
4. Inventory empieza a moverse a precios reducidos

Timeline: Corrección gradual en Q1-Q2 2026.

Escenario 3 — Pesimista (Prob: 15 %):

Cascada de price cuts. Los sellers que esperan “recuperación” congelan capital por 3-5 años.

Trigger potencial:

- Aumento en tasas de interés (financing se vuelve prohibitivo)
- Recesión en Mexico (demanda local colapsa)
- Nuevos proyectos luxury entregándose (más supply)

Resultado: Correcciones de 20-30 % en algunos micro-mercados.

Mi Proyección Base: Escenario 2

Espero ver correcciones de precio de 10-20 % en segmento luxury durante 2026. Los primeros en ajustar venderán. Los que esperan, arriesgan años de capital congelado.

Base de la proyección:

- Fundamentals de demanda estables (no hay catalizador para boom)
- Supply pipeline en proceso de normalizarse (menos proyectos nuevos iniciados)
- Presión financiera en developers (costo de carry del inventory)

6. Días en Mercado (DOM) y Pricing Discipline

6.1. Evolución del DOM

Métrica	2024 YTD	2025 YTD	Cambio
Average DOM	244 días	285 días	+16.8 %
Median DOM	173 días	218 días	+26.0 %

Tabla 5: Days on Market — Year-over-Year Comparison

Interpretación:

El DOM mediano aumentó 45 días (+26 %). Esto significa que la *propiedad típica* tarda casi 1.5 meses más en venderse en 2025 vs 2024.

Drivers del aumento:

1. **Mayor inventario:** Más opciones para compradores = más tiempo comparando
2. **Resistance a price discovery:** Sellers no quieren “dejar dinero en la mesa”
3. **Bifurcación del mercado:** Propiedades bien priceadas venden rápido, sobrepreciadas se quedan meses

6.2. Sale-to-List Ratio (Pricing Accuracy)

Métrica	2024 YTD	2025 YTD	Cambio
Sale-to-Original-List	91.9 %	92.3 %	+0.4pp
Sale-to-List	94.8 %	95.5 %	+0.7pp

Tabla 6: Sale-to-List Price Ratios

La Paradoja:

- DOM aumentó 26 % ↑
- Sale-to-list mejoró 0.7pp ↑

¿Cómo es posible que las propiedades tarden *más* en venderse pero obtengan *mejor* precio vs asking?

6.3. Explicación: Bifurcación del Mercado

El mercado se está dividiendo en dos segmentos:

1. **Winners — Bien priceados desde inicio:**
 - Venden en 90-150 días
 - Obtienen 96-98 % del asking price
 - Múltiples ofertas competitivas

- Contribuyen poco al DOM promedio (venden rápido)

2. Zombies — Sobrepreciados:

- Permanecen 300-500+ días en mercado
- Eventualmente expiran o se retiran
- **Nunca venden, pero inflan el DOM promedio**
- Si eventualmente venden (después de price cuts), obtienen 85-90 % del precio original

Por Qué el DOM Aumenta Mientras Sale-to-List Mejora

Solo las propiedades correctamente priceadas están vendiendo. Estas obtienen buen precio vs asking (95-96 %).

Las propiedades sobrepreciadas permanecen en mercado indefinidamente, inflando el DOM average pero *nunca completando transacción* (por lo tanto no afectan el sale-to-list ratio).

Conclusión: El mercado está premiando pricing accuracy y castigando overpricing con tiempo extendido en mercado.

6.4. Implicación para Estrategia de Listing

Regla de Oro: Tu Primer Precio es Tu Único Precio

Por qué los price cuts no funcionan:

1. **Signal de desesperación:** Compradores asumen “si bajó una vez, bajará de nuevo”
2. **Pérdida de momentum:** Los primeros 30 días en MLS son críticos — máxima visibilidad
3. **DOM acumulado:** Cada día adicional reduce perceived value (“¿qué tiene de malo?”)

Estrategia óptima:

- Price 2-5 % *bajo* market value en launch
- Genera urgencia (“priced to sell”)
- Vende en 60-90 días a 97-99 % de asking
- Total time-to-cash: 3 meses

vs

- Price 5-10 % *sobre* market value “para negociar”
- Permanece 6-12 meses sin ofertas
- Eventualmente recorta precio a market value (o bajo)
- Total time-to-cash: 9-15 meses

Costo de oportunidad del delay: Si tarda 12 meses vs 3 meses, pierdes 9 meses de:

- Uso del capital (reinversión)
- Apreciación en nuevo activo
- Costos de mantenimiento/HOA/impuestos

7. Análisis Geográfico — Top Markets

Basado en el Property Type YTD Activity Report, los top 5 markets por volumen de ventas de condos:

Market	Sold	Volume	Avg Price	DOM
Centro South	161	\$85.5M	\$531k	256
South Shore	97	\$78.8M	\$813k	265
Hotel Zone	105	\$57.1M	\$544k	328
Bucerias	109	\$55.7M	\$511k	-461*
Nuevo Vallarta West	91	\$48.2M	\$530k	312

*DOM negativo indica error en datos de FlexMLS

Tabla 7: Top 5 Markets por Sales Volume — Condos 2025 YTD

7.1. Caracterización de Markets

Centro South — High Volume, Mid-Price:

- Fortaleza: Mayor volumen de transacciones (161 unidades)
- Pricing: Moderado (\$531k avg)
- DOM razonable: 256 días (mejor que promedio de 285)
- **Sweet spot para agentes:** Balance entre volumen y comisión

South Shore — Premium Segment:

- Precio más alto: \$813k average
- Volumen sólido: 97 transacciones
- DOM: 265 días (ligeramente bajo promedio)
- **Mercado premium pero funcional** — No hay oversupply crítico

Hotel Zone — Warning Signs:

- DOM: 328 días (15 % sobre promedio)
- Sale-to-list: 93.7 % (bajo promedio de 95.2 %)
- **Indica oversupply o overpricing crónico**
- Cuidado con exclusivas en esta zona sin pricing agresivo

7.2. Micro-Market Opportunities

Basado en la relación Volume/DOM, los markets más “eficientes” para agentes:

1. **La Cruz:** \$41.6M volume, 351 DOM, \$641k avg

- Alta demanda en segmento premium

- Menor competencia vs South Shore
2. **Centro South:** Ya comentado — high volume workhorse
 3. **Francisco Villa West:** \$36.8M, 326 DOM, \$304k avg
 - Value segment
 - Alto volumen (121 transacciones)
 - Opportunity para agentes enfocados en volume

8. Herramientas para Análisis Operativo

8.1. El Gap Entre Data y Decisión

La mayoría de agentes tiene acceso a FlexMLS, pero pocos traducen esos datos en decisiones operativas cuantificadas.

Preguntas que todo agente debería poder responder:

1. ¿Cuál es la probabilidad de que este listing se venda en 6 meses al precio solicitado?
2. ¿En qué percentil de precio está esta propiedad vs comparables?
3. ¿Cuántos meses de inventario hay en este micro-market y rango de precio?
4. ¿Cuál es mi expected commission ajustado por probabilidad de cierre?

La Realidad

La mayoría de agentes responde estas preguntas con:

- “Intuición” (bias cognitivo)
- “Comparables” (sin ajustar por DOM, condición, amenidades)
- “El seller quiere este precio” (abdicación de responsabilidad analítica)

Resultado: Portfolios llenos de exclusivas zombie que nunca cierran.

8.2. ListingTotal — Herramientas Analíticas Gratuitas

Como parte de mi ecosistema Agente Kit, desarrollé **ListingTotal.com** — una suite de calculadoras financieras para agentes inmobiliarios.

Herramientas Disponibles (Gratuitas):

1. Calculadora de Comisiones:

- Desglosa splits, regalías, impuestos
- Calcula ingreso neto real
- Ayuda a cuantificar el costo de listings que no cierran

2. Simulador de Preventa:

- Genera planes de pago personalizados
- Cronograma automático
- Exportable para presentar a clientes

3. Calculadora de Plusvalía:

- Calcula ganancia neta y ROI
- ROI total vs ROI anualizado
- Ideal para educar a sellers sobre timing

4. Calculadora de Rentas Vacacionales:

- Cap Rate calculation
- Cash-on-Cash returns
- Métricas institucionales para inversionistas

5. Ghost Decoder™:

- Analiza conversaciones de WhatsApp con AI
- Detecta objeciones ocultas y miedos
- Sugiere respuestas tácticas

8.3. The Listing Oracle (Premium)

Para análisis de viabilidad de exclusivas, desarrollé **The Listing Oracle** — auditor de inventario que analiza matemáticamente cada exclusiva potencial.

Funcionalidad:

- Análisis de días en mercado por zona
- Comparativo precio lista vs precio cierre histórico
- Cálculo de probabilidad de venta a precio solicitado
- Genera “Reality Check PDF” para mostrar a propietario
- **Recomendación explícita: TOMAR / NEGOCIAR / RECHAZAR**

Value Proposition:

Tu tiempo es capital. Si inviertes 40-50 horas en una exclusiva que tiene ¡30 % de probabilidad de cerrar, tu hourly rate efectivo colapsa.

The Listing Oracle cuantifica ese riesgo *antes* de firmar la exclusiva.

Oferta Especial para Lectores de Este Reporte

Como agradecimiento por leer este análisis:

- **30 días gratis** de acceso a The Listing Oracle
- **Consultoría gratuita** (45 min) para analizar tu pipeline actual
- **Acceso al Market Dashboard interactivo** (próximamente en listingtotal.com)

Para activar: diego@camgrupo.com con asunto “Oracle Trial - Market Report Q4”

9. Conclusiones y Recomendaciones Estratégicas

9.1. Síntesis de Hallazgos

1. El mercado de condos en Bahía de Banderas está desacelerando:

- Ventas cayeron 36 % desde peak de febrero 2025
- Inventario activo creció 28 % YoY
- Resultado: 38 meses de inventario total, 7x sobre niveles saludables

2. Existe premiumización real del mercado:

- Segmento \$700k-\$800k creció 75-84 % en ventas
- Segmento ¡\$250k contrajo 7-25 %
- Indica shift en perfil de comprador (mayor poder adquisitivo)

3. El segmento luxury (\$850k+) enfrenta crisis de oversupply:

- 45 meses de inventario (3.75 años)
- Supply creció 2-9x más rápido que demand
- Proyección: Correcciones de precio de 10-20 % en 2026

4. DOM está aumentando pero sale-to-list mejorando:

- Indica bifurcación: propiedades bien priceadas venden, sobrepreciadas no
- Mercado está castigando overpricing con tiempo extendido

5. Micro-markets varían significativamente:

- Hotel Zone: DOM 328 días, sale-to-list 93.7 % (warning)
- Centro South: DOM 256 días, alto volumen (opportunity)
- La Cruz: Premium pero funcional (balance)

9.2. Recomendaciones por Perfil

9.2.1. Para Agentes Enfocados en Volumen

Target Markets:

- Centro South (\$400k-\$600k)
- Francisco Villa West (\$250k-\$400k)
- Bucerias (mid-market)

Estrategia:

- Maximiza transacciones, no comisión por unidad
- Pricing agresivo (cierra en 60-90 días)
- Pipeline de 15-20 listings activos simultáneos

9.2.2. Para Agentes Enfocados en Premium

Target Markets:

- South Shore (\$700k-\$1.5M)
- La Cruz (\$500k-\$1M)
- Punta de Mita (ultra-luxury)

Estrategia:

- Selectividad extrema en exclusivas (rechaza 70%+)
- Solo acepta listings en percentil 25 inferior de precio
- Exige pricing authority desde inicio
- Pipeline de 5-8 listings high-quality

9.2.3. Para Sellers

Si necesitas vender en próximos 6 meses:

- Price 3-5 % bajo market value
- Acepta que mercado cambió vs 2022-2023
- Tu competencia son 3,359 otros listings

Si puedes esperar 12-18 meses:

- Aún así, no overprices
- Monitor mensual de absorption rate en tu segmento
- Prepara price adjustments si inventory aumenta

9.2.4. Para Compradores

Leverage Actual:

- 38 meses de inventario = máximo poder de negociación en década
- Oferta 10-15 % bajo asking en luxury segment
- Solicita concesiones (closing costs, muebles, warranties)

Timing:

- Si no hay urgencia, espera Q1-Q2 2026
- Proyección: Price corrections de 10-20 % en luxury
- Excepción: Si encuentras propiedad en percentil 25 inferior, actúa

9.3. Limitaciones de Este Análisis

Honestidad metodológica:

1. Data Quality:

- FlexMLS contiene errores (DOM negativos, inconsistencias)
- No captura transacciones off-MLS (estimado 15-20 % del mercado)
- Precios en USD sujetos a volatilidad cambiaria

2. Proyecciones Inciertas:

- Escenarios 2026 son probabilidades, no certezas
- Eventos macro (recesión, cambios políticos) pueden alterar completamente
- Comportamiento de developers es impredecible (pueden no ajustar precios)

3. Generalización Limitada:

- Este análisis aplica a Bahía de Banderas específicamente
- Micro-markets dentro de la región varían significativamente
- Cada propiedad es única — data agregada no reemplaza due diligence

4. Sesgo del Analista:

- Como Director de C21 CAM, tengo incentivos para que agentes profesionalicen
- Como Founder de Agente Kit, tengo interés comercial en que usen mis herramientas
- He intentado separar análisis objetivo de promoción, pero bias puede existir

9.4. Próximos Pasos

Cómo Usar Este Reporte

Nivel 1 — Awareness:

- Comparte con clientes las métricas de su micro-market
- Educa sobre meses de inventario vs “comparables”
- Posiciónate como agente data-driven

Nivel 2 — Implementation:

- Usa calculadoras de ListingTotal en tus presentaciones
- Calcula meses de inventario antes de aceptar exclusivas
- Rechaza listings con ¡30 % probabilidad de cierre

Nivel 3 — Mastery:

- Adopta The Listing Oracle para auditoria de portfolio

- Construye tu propio dashboard de tracking
- Publica tus propios market updates (autoridad de nicho)

Gracias por leer este reporte.

Si encuentras valor en este análisis, considera:

- Compartirlo con colegas de AMPI
- Solicitar consultoría personalizada para tu portfolio
- Probar las herramientas de Agente Kit Archipelago

“En data confiamos. Todos los demás deben traer números.”

Diego Anaya, MSc

Director — Century 21 CAM Grupo

Founder — Agente Kit Archipelago

diego@camgrupo.com

agentekit.com — listingtotal.com