EL PAIS

El País · 30 de setiembre de 2026

El nuevo mapa de la inversión inmobiliaria en América Latina

El capital inmobiliario latinoamericano comienza a mirar la región como un tablero de ciudades y no solamente de países. Precio de entrada, renta, estabilidad, liquidez y perspectivas de crecimiento están modificando la geografía de la inversión hacia 2030.

Por **Gonzalo Martínez Vargas**



Gruas en edificios en construccion en ciudad de la Costa, departamento de Canelones, ND 20251028, foto Leonardo Maine - Archivo El Pais

Durante décadas, la **inversión inmobiliaria internacional en América Latina** se pensó principalmente por países. Se hablaba de **invertir en Uruguay**, Paraguay, Argentina, Chile o Panamá. Hoy esa primera frontera comienza a perder peso. El acceso a información, la digitalización de la búsqueda y la posibilidad de **comparar mercados** a distancia permiten que un inversor analice simultáneamente ciudades separadas por miles de kilómetros.

El cambio parece sencillo, pero tiene consecuencias profundas: **la ciudad comienza a convertirse en la verdadera unidad de comparación del capital.**

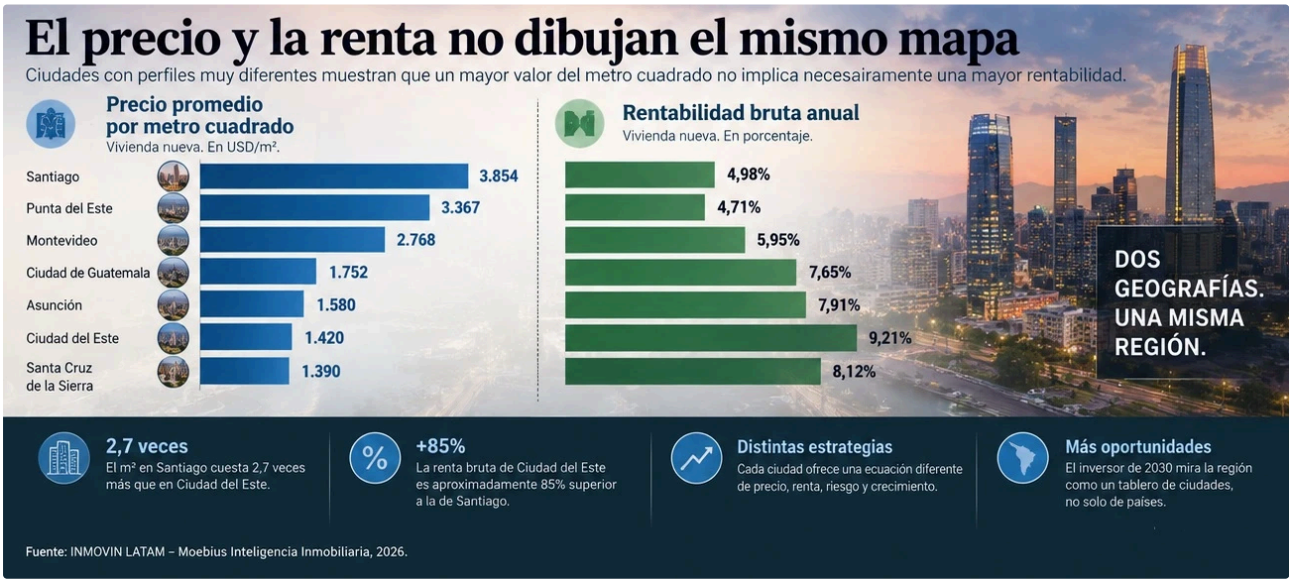
Un inversor con US$ 150.000 puede preguntarse qué compra ese capital en Montevideo, Asunción, Ciudad del Este, Santiago o Ciudad de Guatemala; qué renta puede obtener, qué posibilidades de valorización existen y con qué facilidad podrá vender posteriormente. Ya no necesita comenzar la búsqueda en su lugar de residencia. Puede comenzar por su objetivo de inversión y buscar la ciudad que mejor responda a él.

Esta transformación coincide con una recuperación de los movimientos internacionales de capital inmobiliario. Durante el primer semestre de 2026, la inversión inmobiliaria transfronteriza mundial alcanzó US$ 71.800 millones y creció 56% respecto del mismo período anterior. Más allá de las particularidades regionales, el dato confirma algo relevante: el capital vuelve a desplazarse.

En América Latina, esa movilidad encuentra mercados extraordinariamente diferentes. Los datos de INMOVIN LATAM, elaborado por Moebius sobre 28 ciudades de la región, permiten observarlo. Santiago registra un precio promedio de US$ 3.854 por metro cuadrado y una rentabilidad bruta anual de 4,98%. Punta del Este alcanza US$ 3.367 y 4,71%. En el otro extremo, Ciudad del Este se sitúa aproximadamente en US$ 1.420 por metro cuadrado y alcanza 9,21% de rentabilidad. Asunción registra 7,91%, Santa Cruz de la Sierra 8,12% y Ciudad de Guatemala 7,65%.

Precio y renta no dibujan el mismo mapa inmobiliario de la región

El contraste entre Santiago y Ciudad del Este resulta ilustrativo. El metro cuadrado de Santiago cuesta aproximadamente 2,7 veces el de Ciudad del Este, mientras que la rentabilidad bruta de esta última es cerca de 85% superior. Esto no significa que Ciudad del Este constituya necesariamente una mejor inversión. Significa algo más importante: **son inversiones diferentes**.



Una mayor rentabilidad puede estar acompañada por mayor riesgo, menor profundidad de mercado o menor liquidez. Un precio más elevado puede incorporar estabilidad, infraestructura, facilidad de salida o preservación patrimonial. La renta es fundamental,

pero nunca debería analizarse aisladamente.

Por eso, preguntar cuál es “la mejor ciudad para invertir” probablemente sea formular mal la pregunta. Quien pretende maximizar renta corriente observará determinadas ciudades; quien prioriza preservar patrimonio puede aceptar una rentabilidad menor a cambio de previsibilidad; quien invierte a diez años incorporará crecimiento urbano y valorización; y quien puede necesitar recuperar rápidamente su capital otorgará mayor importancia a la liquidez.

Resulta más útil hablar de un mapa de inversión que de un ranking

Montevideo es un buen ejemplo. Con una rentabilidad promedio de 5,95% según INMOVIN, se encuentra por debajo de varios mercados regionales en renta bruta. Su argumento de inversión no puede construirse únicamente alrededor del retorno anual: incorpora estabilidad, comportamiento del mercado de alquiler, preservación patrimonial y previsibilidad. Asunción presenta otra combinación, con menores valores de entrada, rentabilidades cercanas al 8% y una ciudad en transformación. Ciudad de Guatemala, con aproximadamente US$ 1.752 por metro cuadrado y 7,65% de rentabilidad, ofrece nuevamente una relación precio/renta diferente.
No estamos frente a ciudades que ofrecen versiones más caras o más baratas de un mismo producto. Estamos frente a diferentes ecuaciones de inversión.



Esto modifica también la competencia. Durante mucho tiempo una desarrolladora podía considerar que sus principales competidores eran los proyectos construidos en su barrio o en su ciudad. Para el inversor regional esa delimitación comienza a ser insuficiente.
El metro cuadrado de Montevideo ya no compite solamente contra otro metro cuadrado de Montevideo. También puede competir contra uno de Asunción, Santiago o Ciudad de Guatemala.

El inversor que se aproxima a 2030 dispone de más información y mayor capacidad de comparación. Puede recorrer proyectos, analizar precios y alquileres y estudiar desarrolladores antes de visitar una ciudad. Mientras busca, aprende. Después de analizar distintos mercados comienza a reconocer precios, tipologías, formas de pago y argumentos de rentabilidad.
Puede producirse entonces una paradoja: **el inversor está regionalizando su decisión más rápidamente que la propia industria inmobiliaria.**

Y la consecuencia trasciende a desarrolladores y *brokers*. Si los inversores comparan ciudades, las ciudades también comienzan a competir por inversores.

¿Qué argumentos tiene Montevideo para captar capital frente a Asunción? ¿Qué ofrece Ciudad del Este frente a Ciudad de Guatemala? ¿Qué justifica pagar US$ 3.854 por metro cuadrado en Santiago frente a alternativas regionales sensiblemente más económicas? ¿Qué parte de una mayor rentabilidad compensa un mayor riesgo?

Responder esas preguntas exige superar la promoción inmobiliaria tradicional. Una ciudad debería poder explicar cuánto cuesta entrar, qué renta genera, quién alquila esas viviendas, qué facilidad existe para vender posteriormente, qué oferta nueva está ingresando y qué transformaciones económicas y urbanas pueden modificar su mercado.

No se trata solamente de construir más. Se trata de **hacer comprensible la oportunidad**. Montevideo no necesita parecerse a Asunción, ni Asunción a Santiago. Cada ciudad necesita comprender qué lugar puede ocupar en el mapa mental del inversor y construir desde allí su propuesta de valor.

Durante décadas una parte importante del capital latinoamericano que buscaba diversificación internacional miró hacia Estados Unidos y particularmente hacia Miami. Ese destino continuará siendo relevante. Pero una mayor disponibilidad de información comparable abre otra posibilidad: que una parte creciente del capital latinoamericano también recorra la propia región.

Para conseguirlo no alcanza con ofrecer propiedades. Hay que ofrecer información, argumentos y confianza.

América Latina no tiene un único mercado inmobiliario. Tiene un mapa de ciudades que comienza a competir por el mismo capital.

Quizás por eso la pregunta hacia 2030 ya no sea solamente dónde se construirá más, sino **qué ciudades comprenderán antes cómo piensa, compara y decide el nuevo inversor latinoamericano,** y cuáles estarán preparadas para conquistar su capital.