



GUÍA DE ZONA · EDICIÓN 2026

Riviera Maya

Guía del comprador para la costa del Caribe, de Puerto
Morelos a Tulum

La región

La Riviera Maya es el corredor costero de 130 kilómetros que baja de Puerto Morelos a Tulum por la costa caribeña de Quintana Roo. Es uno de los mercados residenciales más activos de América Latina, con una base larga de propiedad extranjera y la maquinaria legal que la acompaña: seguro de título, escrow y fideicomiso son cosas conocidas y accesibles para el comprador de Estados Unidos y Canadá. Se opera en dólares o en pesos según el vendedor.

Aquí se compra por tres motivos distintos, y conviene saber cuál es el tuyo antes de ver una sola propiedad. **Estilo de vida:** el mar, los cenotes, y una de las escenas gastronómicas y hoteleras más desarrolladas de México. **Ingreso:** demanda sostenida de renta corta por llegadas internacionales todo el año. **Proceso:** un marco de propiedad extranjera que lleva décadas funcionando y que aquí manejan de rutina notarios, bancos y aseguradoras.

Visitantes anuales a la región	más de 10 millones
Rutas directas desde EEUU y Canadá	más de 60
Rendimiento bruto de renta corta, Tulum y Playa	8 a 14%
Historia de propiedad extranjera	más de 50 años

Dónde buscan los compradores

MERCADO	PERFIL	RANGO (USD)
Puerto Morelos	Boutique, residencial, tranquilo. Pueblo de pescadores entre Cancún y Playa, con comunidad extranjera en crecimiento, baja densidad y sin grandes resorts.	250k a 800k
Playa del Carmen	La ciudad más caminable de la costa. La Quinta, escena de restaurantes densa, y el mayor inventario de reventa del corredor.	200k a 1,5M
Tulum	El mercado del que más se habla y el más volátil de esta lista. Buen desempeño de renta, mucha preventa, y la mayor distancia entre un proyecto bueno y uno malo.	200k a 2M
Puerto Aventuras	Comunidad privada con marina, golf y seguridad, con base extranjera consolidada. Práctica para quien no vive aquí todo el año.	250k a 900k
Akumal	Boutique y de baja densidad, en torno a la bahía donde se alimentan las tortugas. Aquí se compra a propósito.	300k a 4M
Cancún	Zona Hotelera, Puerto Cancún y Costa Mujeres. La infraestructura más madura y el único aeropuerto internacional.	200k a 5M+
Cozumel	Mercado de isla, movido por el buceo y el crucero. Otro ritmo y otro comprador.	150k a 1M

Tipos de propiedad y cómo se mueven

El segmento más activo con diferencia es el condominio, desde estudios por debajo de 200.000 dólares hasta penthouses por encima del millón. Villas y townhouses en privadas ocupan la franja media alta, más o menos de 500.000 a 2 millones. Lotes frente al mar hay, pero la oferta es muy limitada y lo que queda está en manos de desarrolladores consolidados.

Para una primera compra de un extranjero, la operación dominante es un condominio en preventa, sobre todo en Tulum y Playa del Carmen.

Preventa o reventa

La preventa entra al precio más bajo, en general un 20 a 35% por debajo del valor proyectado a la entrega, con pagos repartidos durante la obra. Lo que compras es un plano, y el precio refleja el riesgo que asumes con el desarrollador y con la fecha.

La reventa te da certeza. Ves exactamente lo que compras, el ingreso puede empezar de inmediato, y el financiamiento es más accesible. Esa certeza se paga.

Ninguna es mejor. La preventa encaja con un horizonte de dos o tres años y tolerancia al riesgo de obra. La reventa encaja con quien quiere usar la propiedad esta temporada, o necesita que el ingreso empiece ya.

Si vas a preventa, la pregunta que importa no es el render. Es qué proyectos ha terminado ese desarrollador, si entregó a tiempo, y qué dice el contrato que pasa si no lo hace.

El rendimiento de renta, sin adornos

Los rendimientos brutos de renta corta en Tulum y Playa del Carmen se citan habitualmente entre el 8 y el 14%, y ese rango es real como dato observado del mercado.

También es bruto, y el bruto no es lo que te queda. Antes de planificar con eso, resta la administración, que suele llevarse del 20 al 30% del ingreso, la cuota de mantenimiento, el impuesto sobre lo que generes, la comisión de la plataforma, el mantenimiento en un clima de salitre que castiga un edificio más de lo que espera el propietario, y las semanas que pienses usarla tú.

Dos cosas más que un porcentaje no te cuenta. El desempeño varía muchísimo entre edificios de la misma calle, según la unidad, las amenidades y quién administre. Y Tulum en concreto ha sumado mucha oferta en poco tiempo, que es exactamente lo que comprime los rendimientos.

Con gusto repasamos los números de un edificio concreto en vez de un promedio regional. El promedio no está a la venta.

Propiedad y proceso de compra

Toda la Riviera Maya está dentro de la zona restringida, que son 50 kilómetros desde la costa. Un comprador extranjero tiene la propiedad por una de dos vías.

El fideicomiso. Un banco mexicano tiene el título como fiduciario y tú eres el beneficiario, con derechos plenos de uso, renta, modificación, venta y herencia. Dura 50 años, es renovable, y puedes cambiar de beneficiario cuando quieras. El permiso de gobierno cuesta 21.650 pesos, publicado en el Diario Oficial, más la comisión de apertura del banco y una cuota anual que suele ir de 500 a 800 dólares.

Una sociedad mexicana. Para quien adquiere varias propiedades de inversión o gestiona rentas a escala. Más eficiente fiscalmente con el ingreso, pero arrastra obligaciones contables y fiscales anuales gane o no gane la propiedad.

PASO	QUÉ PASA	DURACIÓN HABITUAL
Oferta y anticipo	Carta de intención y después promesa de compraventa	1 a 2 semanas
Debida diligencia	Historial de título, gravámenes, permisos, régimen de condominio	2 a 4 semanas
Avalúo	Valuación oficial, fija la base de impuestos	1 a 2 semanas
Permiso SRE	Se solicita a través del banco	3 a 8 semanas
Fideicomiso y cierre	Escritura preparada, firma, retención de impuestos	3 a 5 semanas
Inscripción	La escritura se inscribe en el registro público	4 a 12 semanas

Cuenta con dos a cuatro meses desde la oferta aceptada hasta la firma. El permiso de la SRE y el registro quedan fuera del control de todos, incluido el nuestro.

Los gastos de cierre en la costa rondan el 7,0% del precio en una compra de 400.000 dólares, y un porcentaje mayor en una compra menor porque varios de los conceptos más grandes son fijos. Nuestra guía de costos lo desglosa línea por línea.

Esta guía es solo informativa y no constituye asesoría legal, fiscal ni financiera. Los datos de mercado, los precios, las tasas y los requisitos legales cambian. Las cifras de renta son rangos observados del mercado, están expresadas en bruto antes de todos los costos, y no son una proyección de lo que vaya a generar ninguna propiedad concreta. Mexico Luxury Properties recomienda asesoría legal y financiera independiente en toda operación.

SIGUIENTE PASO

Dónde entramos nosotros

Mexico Luxury Properties trabaja exclusivamente con compradores y vendedores extranjeros en la Riviera Maya y Yucatán. Nuestros agentes están certificados por el estado de Quintana Roo y son miembros de la National Association of Realtors.

Te vamos a decir qué edificios rentan bien y cuáles solo lo parecen, y qué desarrolladores entregan. Esa es la parte que no sale en ningún anuncio.

Veinte minutos. Sin discurso de venta y sin presión.

AGENDA UNA LLAMADA DE 20 MINUTOS

calendly.com/mexico-luxury-properties/20min

mexicoluxuryproperties.com

hello@mexicoluxuryproperties.com