



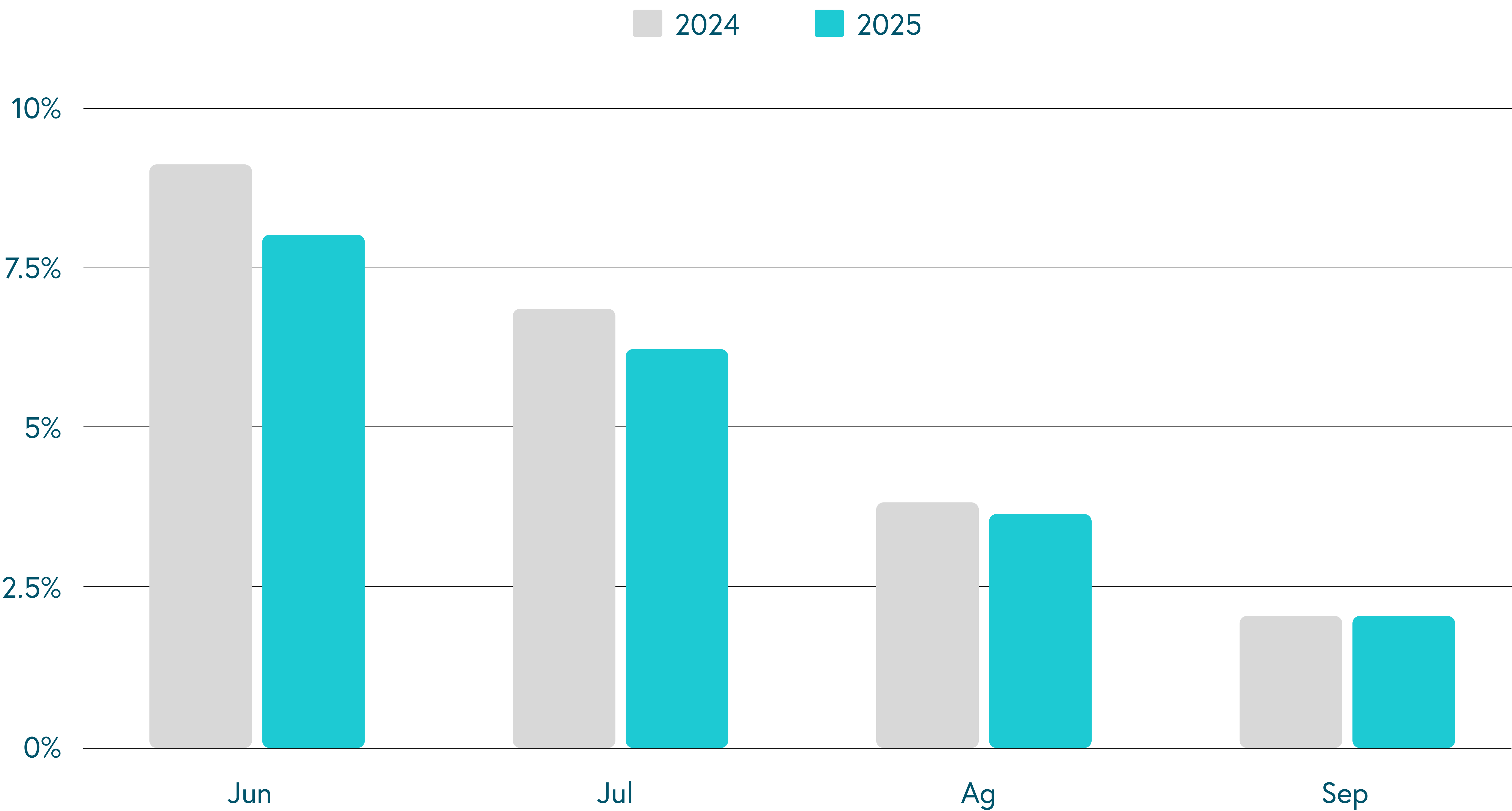
Tras la temporada alta, ¿qué depara 2025?



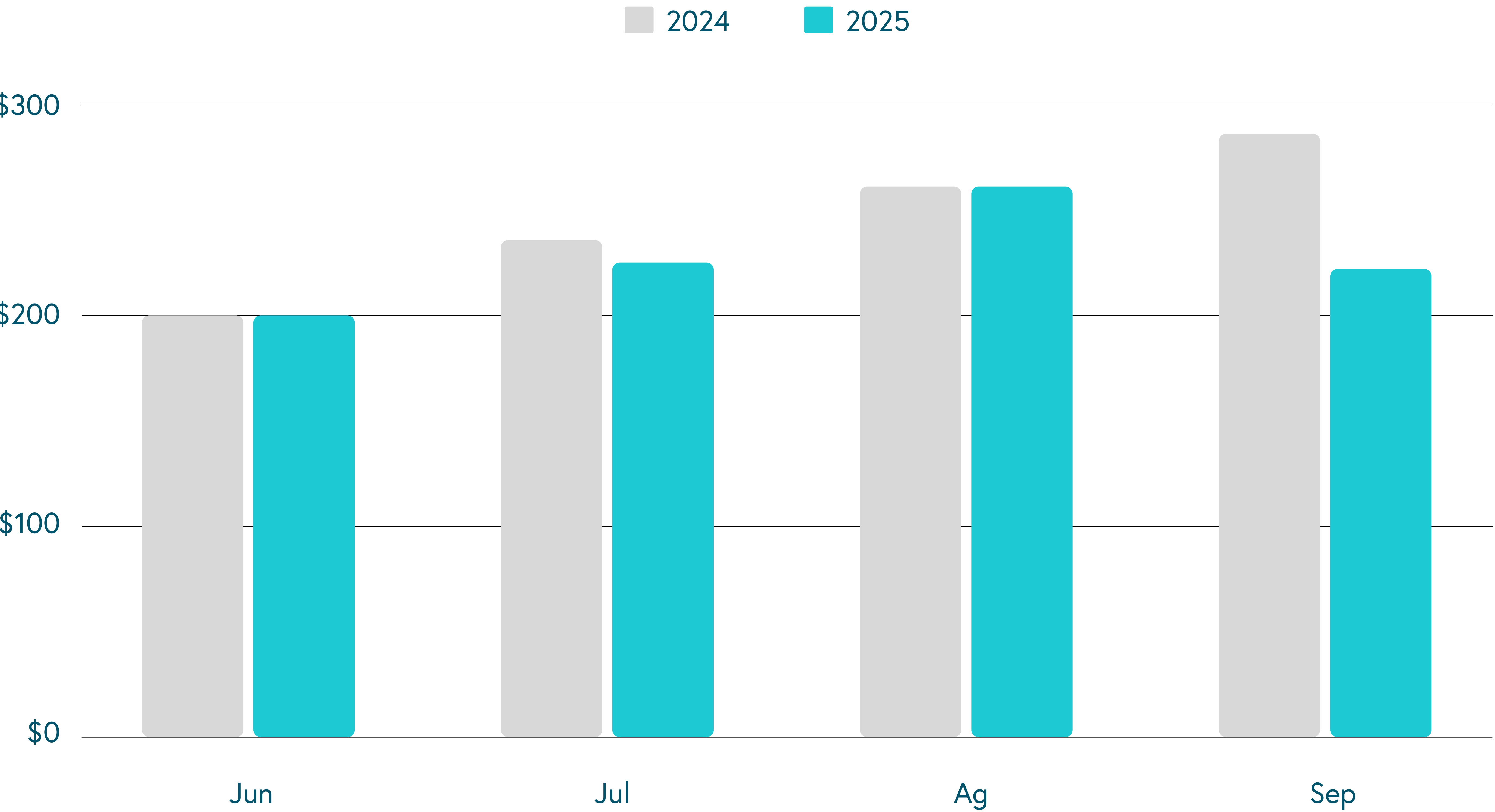
En 2025, el mercado de renta vacacional en México muestra una evolución marcada por nuevas preferencias del viajero. Crece el interés por alojamientos sostenibles y auténticos, especialmente en destinos alternativos y rurales. Las estancias largas impulsadas por el teletrabajo siguen en aumento, al igual que los viajes motivados por eventos y conciertos, conocidos como gig tripping. Por otra parte, las recientes regulaciones en ciudades como Ciudad de México están transformando la forma en que se oferta y gestiona el alquiler vacacional. En este contexto, adaptarse con tecnología, flexibilidad y una oferta bien segmentada será clave para destacar.

Las reservas en los próximos meses de 2025

1. El ritmo de la ocupación es ligeramente más lento que en 2024



2. Las tarifas medias por noche disponible son similares a las de 2024, con un ligero aumento en junio.



El comportamiento de los huéspedes

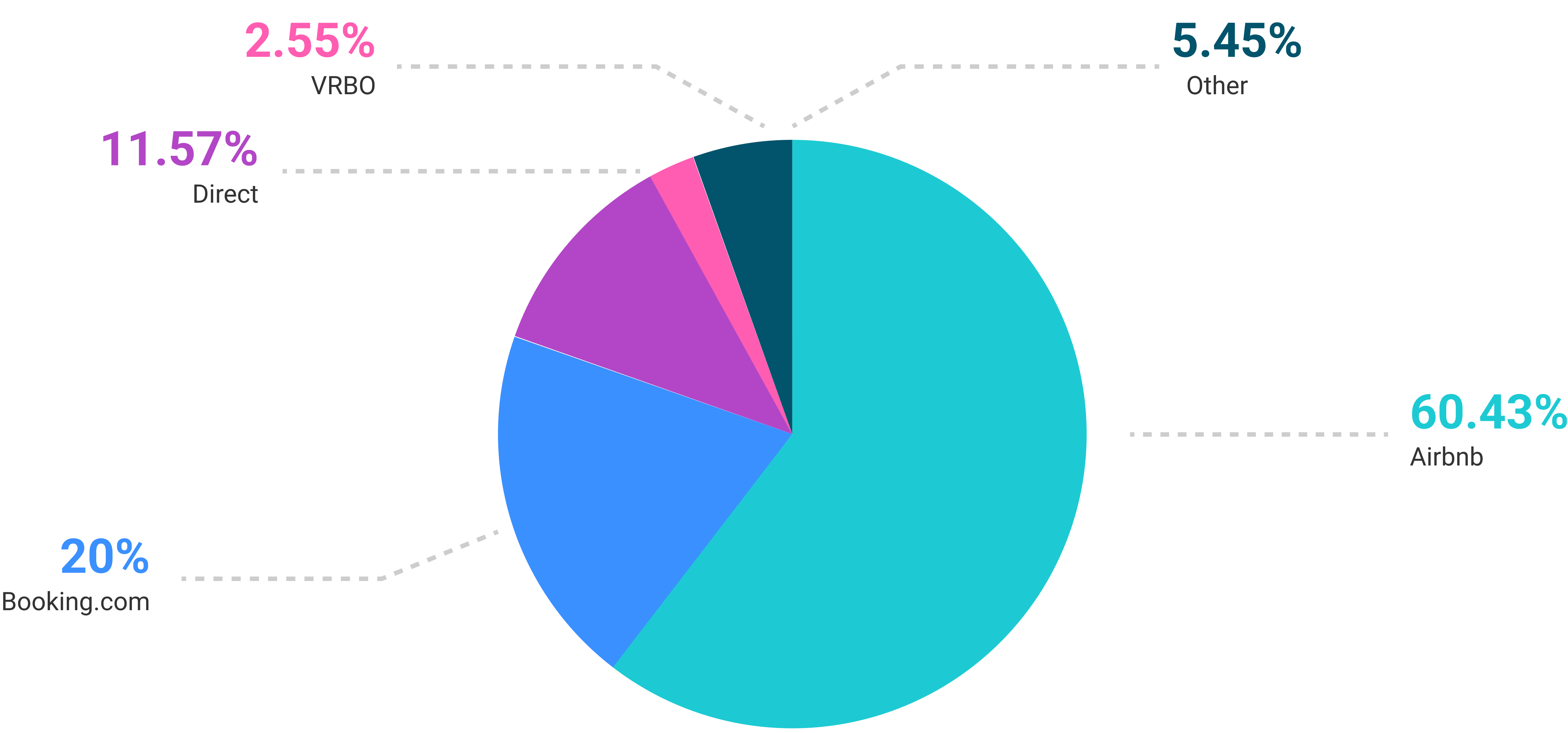
La duración de la estancia media

3.3 días, sin cambios en los últimos 12 meses.

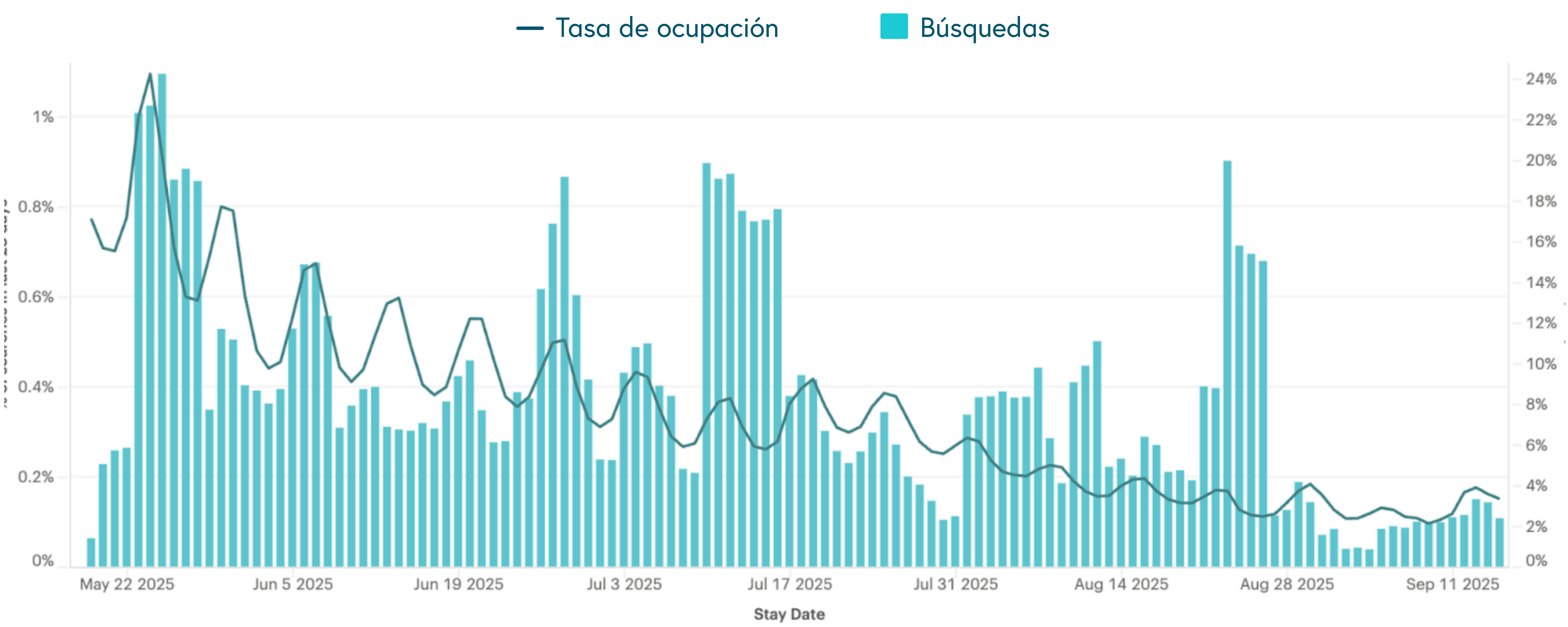
La ventana de reservas

11.9 days (-1% interannual)

La distribución de las reservas por canales



La búsqueda actual de los huéspedes y la ocupación actual



Ideas clave

Ocupación estable en temporada baja

El ritmo de ocupación se mantiene globalmente estable, similar al observado en 2024. Sin embargo, se observa un ritmo ligeramente más lento a partir de junio.

Los datos de búsqueda actuales muestran un interés particular por la segunda quincena de julio y agosto, donde el volumen de búsquedas es superior a las reservas actuales. Esto podría generar picos de demanda en varias regiones turísticas.

Los huéspedes reservan cada vez con menor antelación

El plazo medio de reserva es muy corto en México en comparación con otros mercados, recibiendo reservas de muy última hora.

Por ello, la flexibilidad y las estrategias de precios a muy corto plazo se convierten en factores clave para captar esta demanda.

Los precios bajan ligeramente

Los meses de temporada baja en 2025 mantienen una ocupación similar a la de 2024, lo que indica una demanda estable en el mercado. Sin embargo, los precios medios por noche han caído un 6 %, reflejando una mayor competencia entre alojamientos o una estrategia de precios más agresiva para captar reservas. Esta dinámica sugiere que, aunque los viajeros siguen presentes fuera de la temporada alta, los anfitriones están sacrificando tarifa para mantener niveles de ocupación, lo que resalta la importancia de una estrategia de revenue management más precisa. Es importante recordar que México es un mercado de reservas de última hora con un alto interés por el nivel de búsquedas de alojamiento para los próximos meses.



Consejos para alquilar con éxito este verano

- **Adopta una estrategia de precios flexible y adaptada a la demanda**

Ajusta tus tarifas de forma dinámica para llenar las noches vacías. No tengas miedo de reducir los precios a medida que se acerca la fecha de estancia si la demanda es baja.

- **Atrae a los viajeros de última hora**

Adapta tus requisitos de estancia mínima a la realidad de tu mercado y destaca políticas de cancelación flexibles para captar un número creciente de reservas espontáneas.

- **Sigue las tendencias de tu mercado**

Mantente al tanto de los datos de rendimiento locales: tasa de ocupación, tarifas promedio, ritmo de reservas... Comparar tus resultados con los del mercado te permite ajustar tus estrategias de forma más eficaz, identificar oportunidades o periodos de riesgo y tomar decisiones informadas.

