



COMPRA CON INFORMACIÓN · DICIEMBRE 2026

Si mañana necesitas vender, ¿quién te compraría ese departamento?



HISTORIA FICTICIA · SIMULACIÓN CON IA

Ricardo se enamoró de una vista. Al comparar empezó a preguntarse quién viviría ahí después: una pareja, una familia o una persona que trabaja cerca. Revisó distribución, acceso, estacionamiento y costo mensual. Miró opciones competidoras. No buscaba adivinar el futuro: quería entender mejor su compra.

Tu vivienda debe responder a tu objetivo de hoy y a posibles cambios de vida. Si buscas invertir, investiga demanda y competencia antes de asumir que será fácil rentar o vender.

Javier Mendoza Salinas · Acierta Max



EL COMPARATIVO QUE CAMBIA LA DECISIÓN

Mira más allá del precio anunciado.

Usuario objetivo

¿A quién le serviría esta vivienda?

Competencia

¿Qué otras opciones puede elegir?

Evidencia

Distingue anuncios de operaciones cerradas

EJEMPLO Y CRITERIOS DE COMPARACIÓN

SHF presenta resultados distintos por zona, segmento y tipo de vivienda. El índice mide precios históricos de vivienda adquirida con crédito: no mide rapidez de venta ni garantiza ocupación. El enfoque de comparables, inventario y absorción se inspira en las capturas de ID Magazine.

Información consultada 12/10/2026. No es una cotización ni garantía de inversión.



ACTÚA ANTES DE COMPROMETER TU DINERO

Cuatro preguntas antes de elegir.

01 Objetivo

¿Buscas vivir, rentar o vender después? Define tu horizonte.

02 Usuario

Revisa necesidades, servicios, distribución y acceso.

03 Oferta competitiva

Compara viviendas similares, con datos y fechas.

04 Liquidez

Solicita evidencia local; no asumas plazos de venta o renta.

Entra hoy a acierta.pro

Envía PULSO16 y dinos si buscas vivir o invertir.

VERIFICA: revisión preventiva física y documental según alcance contratado. No sustituye validación notarial ni dictámenes especializados.

SHF · Índice de precios de vivienda, segundo trimestre 2026 · 10/08/2026